

FACULTAD DE DERECHO. UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Análisis Jurisprudencial y Casos Prácticos

Perfección del Contrato

Irene Vallés Martínez

Curso 2012-2013

Contenido

Vinculación del contrato a una forma concreta (STS 10/10/1980)	2
Modificación de lo ofertado en la publicidad (STS 02/12/1986).....	4
La transmisibilidad de la oferta a los descendientes (STS 23/03/1988).....	6
Contratos perfeccionados a distancia (STS 18/11/1991)	8
Mala fe del Promitente (STS 22/12/1992).....	10
Perfección del contrato subordinada a Escritura Pública (STS 26/03/1993).....	12
Vigencia de la oferta (STS 03/11/1993)	15
Precio determinable (STS 15/11/1993).....	17
El valor del silencio (STS 30/10/1995)	19
La contraoferta (STS 30/05/1996).....	21
Aceptación mediante fax (STS 30/07/1996).....	23
Recepción de aceptación hecha a distancia (STS 24/11/1998)	25
Modificación de calidades (STS 04/12/1998).....	28
Imprecisión de la oferta (STS 31/ 12/ 1998)	31
Contraoferta no aceptada (STS 28/01/2000)	34
El silencio como aceptación (STS 21/03/2003)	36
Publicidad como parte del contrato (STS 23/05/2003)	38
Consentimiento Tácito (STS 10/06/2005).....	40
Formalización de un contrato mediante subasta pública (STS 23/07/2007)	43
Carácter obligatorio del precontrato (STS 08/02/2010)	46
¿Obligaciones sinalagmáticas? (STS 30/03/2010).....	49
Contrato pendiente de condición para su perfección (STS 14/04/2011)	52
La publicidad como parte del contrato (STS 30/05/2011)	55
Obligatoriedad de las declaraciones unilaterales (STS 15/10/2011)	58

Vinculación del contrato a una forma concreta

Sentencia del Tribunal Supremo 10.10.1980 (RJ 1980, 3623)

HECHOS

D. Jaime (que se sitúa en la posición de comprador) y D. Ignacio (representante de la sociedad IBERCOMINSA que actuara como parte vendedora), habían estado mantenido correspondencia para llegar a un acuerdo sobre la venta de unos terrenos concretos. Como se desprende de la correspondencia cruzada, D. Ignacio había mencionado en su última carta dos formas de pago alternativas, conectándose en un caso la fecha de escritura pública con el pago de un plazo y en el otro caso se produciría la elevación a escritura pública del negocio, una vez D. Ignacio hubiera recibido la totalidad del precio. D. Jaime opta por la primera de las alternativas propuestas.

Sin embargo, la sociedad IBERCOMINSA, que había estado al tanto de las conversaciones y había prestado asentimiento a la operación concertada, se desdice del acuerdo al que se había llegado, dirigiéndose a D. Jaime para indicarle que habían infravalorado los terrenos de su propiedad, dando a la correspondencia que habían mantenido a través de D. Ignacio el valor de meras “conversaciones”, privándoles de su naturaleza de negocio jurídico definitivo.

D. Ignacio plantea demanda solicitando que se declare judicialmente la existencia de la compraventa, que es desestimada en primera instancia. Estimado el recurso en segunda instancia, la sentencia de la Audiencia Provincial declara la existencia, perfección, validez y eficacia del contrato de compraventa del terreno y condena a IBERCOMINSA a pasar por dicha declaración y a cumplir dicho contrato en los términos que quedaron concertados en las cartas, con la obligación de entregar el terreno vendido en las condiciones pactadas.

IBERCOMINSA plantea recurso de casación ante el Tribunal Supremo, que es desestimado.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El primero de los motivos del recurso de casación es el que más nos interesa. IBERCOMINSA alega que entre los “contratantes” han existido exclusivamente tratos preliminares, y no una verdadera oferta del vendedor, dado que la correspondencia intercambiada no traslucía una relación negocial auténtica, además de no contener todos los elementos necesarios del tipo contractual de la compraventa. Este motivo es desestimado por el Tribunal Supremo porque entiende que se produjo auténtica oferta. Textualmente afirma: “...aun no negando que los acuerdos se iniciaran como manifestaciones de voluntad, contenidas en tratos preliminares que mantuvieron los interesados antes de formalizarse el negocio contractual, esta fase preparatoria es distinta de la de la oferta, como declaración de voluntad emitida por el vendedor con la finalidad de obligarse, si la aceptación por el comprador se produce”.

El Tribunal analiza luego cómo la oferta emitida lo es respecto de todos los elementos necesarios en el contrato que, tratándose de una compraventa, son la cosa y el precio. Por lo tanto, la perfección se consigue con la aceptación del comprador precisamente sobre ambos, así, se habrá alcanzado el acuerdo buscado por ambas partes, es decir, el consentimiento que es necesario y suficiente para la formación del negocio según el **art. 1254 Cc.**

El Tribunal Supremo insiste en que la oferta del vendedor se ha realizado de forma completa, definitiva y con inequívoca intención de obligarse, por lo que presenta todas las notas características de una auténtica “oferta”.

Respecto del segundo motivo, la aplicación indebida de lo dispuesto en el art. 1278 Cc, entiende el Tribunal Supremo que en el caso no existe pacto que subordine la existencia del contrato a la existencia de forma determinada y que las referencias en la correspondencia entre las partes al otorgamiento de la escritura deben entenderse referidas a la documentación de un contrato ya perfeccionado.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La sociedad IBERCOMINSA es propietaria de unos terrenos que desea vender. Por lo que Ignacio representante de la sociedad IBERCOMINSA, con apoderamiento no revocado, viene manteniendo durante los últimos meses una relación de correspondencia cruzada con Jaime.

En su última carta, Ignacio ofrece a Jaime dos formas diferentes de pago del precio, fijándolas de forma pormenorizada. Ese ofrecimiento es aceptado por Jaime que opta por una de las dos formas de pago en su contestación.

La sociedad IBERCOMINSA, que entiende que se han infravalorado los terrenos de su propiedad, trata de desvincularse del acuerdo, alegando que el contrato de compraventa no ha llegado a existir puesto que la compraventa no se ha formalizado mediante escritura pública, tal y como se había pactado en la correspondencia.

Cuestiones

1. ¿Se puede entender como oferta la declaración de Ignacio?
2. ¿Se entenderá entonces perfeccionado el contrato o por el contrario será necesaria la formalización en escritura pública?
3. ¿Pueden las partes pactar que el contrato solo se perfeccionará cuando se otorgue escritura pública?

Modificación de lo ofertado en la publicidad

Sentencia del Tribunal Supremo 2.12.1986 (RJ 1986.7191)

HECHOS

D. Francisco ha comprado a la entidad "VSA" un apartamento que forma parte de un conjunto residencial de cuatro bloques. Este apartamento había sido anunciado en unos folletos publicitarios a los que tiene acceso el comprador, como un conjunto residencial con 17.000 metros cuadrados de zonas comunes y recreativas. Sin embargo esta zona recreativa ha sido modificada, y se han construido locales comerciales en su lugar.

D. Francisco presenta ante el Juzgado de Primera Instancia nº2 de Marbella, demanda de juicio declarativo de mayor cuantía contra la entidad "VSA" y D. Manuel, dueño de la entidad, sobre supuesto incumplimiento de diversos aspectos de un contrato de compraventa de apartamentos. El Juzgado de Primera Instancia desestima la demanda, también lo hace la Audiencia Provincial, y el Tribunal Supremo, desestima el recurso de casación.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El fundamento de derecho que nos interesa destacar, se encuentra en el motivo segundo del recurso, que alega la falta de aplicación del art. 1262 Cc.

El demandante alega que lo primero que concurre es la oferta mediante los folletos publicitarios en los que se anuncia la venta de cuatro bloques de pisos, ubicados en un conjunto residencial con 17.000 metros cuadrados de zonas comunes, y zonas recreativas.

Lo que defiende D. Francisco es que "VSA" ha eliminado, unilateralmente y con perjuicio para el comprador, parte de lo que había ofrecido inicialmente. Así, si bien en el referido proyecto técnico se especificaba claramente que "las plantas bajas de los edificios o bloques irían destinadas a «play ground», parece evidente que esto no se corresponde con los locales comerciales que, según consta acreditado, se han construido en las plantas bajas de los edificios", esto, según la sentencia "significa, sin duda, una desviación clara del proyecto y, por tanto, una vulneración de los términos literales del contrato".

No obstante, el Tribunal Supremo declara que aún reconociendo que esto fue así, dado que el comprador reconoció ante el juez que visitó las viviendas tras su entera construcción y conoció el hecho de que los locales bajos estaban ocupados por comercios y no por zonas destinadas a "play ground", se ha de sobrentender que estuvo conforme con el cambio, cuando, posteriormente, firmó el contrato y se produjo así la perfección de la compra-venta, por lo que no podrá reclamar nada.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Francisco tuvo acceso a unos folletos publicitarios que ofertaban un conjunto residencial. En ellos se describían los apartamentos como un conjunto residencial dotado de 17.000 metros cuadrados de zonas comunes y recreativas, y plantas bajas destinadas a “play ground”.

Ante esta descripción piensa en comprar uno de estos apartamentos, acude a visitar la obra y, aunque resulta que no todo lo ofertado en dichos folletos publicitarios existe realmente, ya que, en las plantas bajas se han instalado locales comerciales en lugar de destinarse a “play ground”, se decide y compra uno de los apartamentos.

Cuestiones

- 1.- ¿Podrá reclamar por incumplimiento de contrato una indemnización en base a la legislación de consumidores y usuarios?
- 2.- ¿Es relevante que Francisco haya visitado las obras de los apartamentos antes de la firma del contrato?
- 3.- Si no las hubiera visitado con anterioridad a la firma del contrato, ¿llegaría el tribunal a la misma solución? Si no llegara a la misma, ¿cuál sería?
- 4.- ¿Y si en vez de visitar la vivienda le hubieran hecho firmar el contrato anexando unos documentos donde especificaba que dicho espacio sería utilizado para locales comerciales?

La transmisibilidad de la oferta a los descendientes

Sentencia del Tribunal Supremo 23.03.1988 (RJ 1988.2422)

HECHOS

Industrias SCHENCK SA solicitó que se condenase a los herederos de don Arturo P. C. a que le pagasen 13.106.583 ptas. Basaba su pretensión en el instrumento público, otorgado el día 2 de febrero de 1977 ante el Notario de Barcelona don Luis U. S., en el que comparecieron don Guillermo C. M., en representación de Básculas y Arcas Pibernat, S. A., reconociendo deber a la actora expresada cantidad, como consecuencia de operaciones comerciales desarrolladas entre ambas empresas y don Arturo P. C., quien, en su propio nombre, se constituyó en fiador solidario de la deuda reconocida, renunciando a los beneficios de orden, división y exclusión, comprometiéndose a constituir hipoteca de máximo hasta dicha cuantía.

Don Arturo P. C. falleció en 14 de septiembre de 1977, se discute si los efectos de la oferta efectuada en instrumento público son transmisibles a sus causahabientes.

El Juzgado de Primera Instancia estimó la demanda, pero la Audiencia Provincial, al resolver la apelación, estimó el recurso, revocó la del inferior y absolvió a los herederos del señor P. C. Contra esta sentencia se interpuso recurso de casación, que el Tribunal Supremo también desestimó.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Nos interesa comentar el tercero de los Fundamentos Jurídicos de la Sentencia.

La Sala de Tribunal Supremo hace suyo el primer fundamento de derecho de la Sala de instancia, que resume así: *“la actora ni intervino en el instrumento público, ni expresó con posterioridad su consentimiento”*. El negocio de garantía alegado no nació a la vida jurídica, pues la fianza convencional, como contrato consensual que es, se perfecciona por el consentimiento o concurso de la oferta y la aceptación por el acreedor, haya intervenido o no el deudor, que no es indispensable. Oferta que puede ser revocada, de no mediar plazo, al no existir declaraciones de voluntad concurrentes, toda vez que el consentimiento supone la coincidencia de los quererres de todos los intervinientes en algún momento del tracto contractual.

Además, constando el fallecimiento del oferente el 14 de septiembre de 1977, no cabe que los efectos de la oferta sean transmisibles a sus causahabientes, a quienes sólo

podría vincular (art. 1257 del Código Civil) de haberse perfeccionado el contrato en vida del “de cuius”, que no es el caso, ya que, el cambio de correspondencia entre la recurrente y la sociedad afianzada, “presionando para obtener garantías” antes de la constitución de la hipoteca y fianza, alude al crédito, pero no a la conformidad con la fianza.

La fianza convencional no nace a la vida jurídica con anterioridad a su aceptación y, en consecuencia, ningún documento anterior a la oferta puede manifestar conformidad con ésta, que aún no ha nacido, y los posteriores al fallecimiento del oferente tampoco, por su extinción.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La Empresa Basculas SA reconoció en escritura pública una deuda de 13.106.583 ptas. a Industrias SECK, con motivo de la actividad económica existente entre ambas; en la misma escritura, Arturo, gerente de la empresa, se comprometió como fiador solidario de dicha deuda.

Teniendo en cuenta que Industrias SECK no fue parte en dicho instrumento público y que Arturo falleció dos días después de ofrecerse como fiador en dicha escritura. Industrias SECK solicita ante los Tribunales que se condene a los herederos de Arturo al pago de las 13.106.583 ptas. adeudadas.

Cuestiones

1. ¿Se puede entender perfeccionado el contrato de fianza convencional? ¿Será necesaria la aceptación por el acreedor?
2. ¿Se transmitirá la oferta realizada por Arturo a sus herederos?

Contratos perfeccionados a distancia

Sentencia del Tribunal Supremo 18.11.1991 (RJ 1991.8409)

HECHOS

D. Antonio Manuel R.S. y D^a M^a Luisa B.R., propietarios del bien litigioso, formularon demanda contra D. José P.G, mediador en el contrato, y D. Liberto, arrendatario, solicitando la declaración de inexistencia de contrato de arrendamiento y opción de compra.

El Tribunal Supremo confirma que se constata la existencia de una carta con fecha 5-11-1985 dirigida por el demandado don José, mediador encargado de concertar el arrendamiento del local, a los propietarios, don Antonio Manuel R. S. y doña María Luisa B. R. acompañando el documento de contrato de arrendamiento y opción de compra de qué se trata, conferido a favor de don Liberto. Expresamente se manifiesta que tal documento se correspondía con lo que habían convenido el mediador y los propietarios en las conversaciones telefónicas previamente mantenidas.

En la misma sentencia sometida al presente recurso, se admite la existencia de esos contratos a distancia, a través de medios telefónicos, en consulta y en tratos previos, que los demandantes no impugnan al tiempo de recibir dicha misiva el 5-11-1985.

El juez de primera instancia desestimó la demanda. Tras el fallo, los actores apelaron siendo estimada por la Audiencia Provincial. Sin embargo, el Tribunal Supremo desestimará definitivamente la demanda.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El Tribunal Supremo defiende, en el Fundamento segundo de la sentencia, que se puede afirmar el hecho de que en las conversaciones telefónicas se convino, mediante el consiguiente convenio verbal, lo que luego, como es costumbre en actividades de mediación de la naturaleza de la ahora considerada, se plasmó documentalmente, a fin de constatación de dicho convenio verbal por escrito.

El convenio verbal ha generado la perfección del controvertido contrato de arrendamiento y opción de compra en base al artículo 1261 del Código Civil. En el ordenamiento jurídico español sólo se exige, por modo general, para la existencia de contrato: consentimiento - cualquiera que sea la forma en que éste se produzca y aprecie- objeto y causa, que en este caso se pone de manifiesto. Solamente es requerida la forma escrita para viabilizar el vínculo contractual en los casos en que expresamente lo exige el ordenamiento jurídico, y en este caso no es exigido.

El Tribunal considera que en el presente caso se produjo consentimiento, objeto y causa determinantes del concierto, mediante un convenio verbal del vínculo de arrendamiento y opción de compra objeto. Por este motivo entiende que se cumplen las exigencias previstas en los arts. 1261 y 1262 del Código Civil.

Además, estas apreciaciones fácticas, que la sentencia recurrida reconoce, conducen a la revelación de actos anteriores, coetáneos y posteriores determinantes de la realidad del convenio verbal del contrato de arrendamiento con opción de compra, cuya inexistencia pretenden los relacionados propietarios del local.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Antonio propietario de un inmueble ha realizado por medio de un mediador, José, negociaciones vía telefónica con un tercero, interesado en el arrendamiento del inmueble con opción de compra.

Mediante carta se le comunicó a Antonio el contrato que finalmente había sido firmado entre el arrendatario y el mediador, conforme las instrucciones recibidas en las conversaciones previas mantenidas entre mediador y propietario.

Cuestiones

1. ¿Se puede entender como perfeccionado el contrato?
2. ¿Puede quedar formalizado un contrato por vía telefónica en el Derecho Español?
3. Señale algún ejemplo de contrato en que se requiera un requisito formal.

Mala fe del Promitente

Sentencia del Tribunal Supremo 22.12.1992 (RJ 1992.10642)

HECHOS

La entidad "LOS 7 GASTRONOMOS S.A.L." formuló demanda de menor cuantía contra D. Alejandro R.G. y su esposa D^a Manuela B.G. sobre ejercicio de derecho de opción de compra.

El Juzgado de Primera Instancia dictó sentencia estimando íntegramente la demanda. Los demandados apelaron y la Audiencia Provincial desestimó el recurso, interpuesto recurso de casación, el Tribunal Supremo declara no haber lugar al recurso.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El Tribunal Supremo ordena los motivos del recurrente y distingue : a) el tema relativo a la determinación de si el optante, dentro del plazo señalado, ha hecho uso de la opción de compra y, comunicado dicha decisión al promitente o concedente y b) Otra cosa distinta u oposición que, al contrato de compraventa ya perfeccionado (si la opción se hizo en tiempo y forma adecuados), pretenda hacer un tercero que no había concedido la opción (en este caso concreto, la esposa del concedente) y que, por tanto, no tenía que ser destinataria de la comunicación del optante (que sólo ha de hacerse al concedente de la opción).

Centrado, en los términos que quedan expuestos, en cuanto al punto a) el Tribunal Supremo admite la declaración de hechos probados de la sentencia de instancia cuando indica "que los arrendatarios han ejercitado la opción, y la han comunicado a los dueños por conducto notarial", ya que, en síntesis, si la carta que por dicho conducto les fue remitida, no llegó a poder de ellos, fue por su propia dejadez al no retirarla de correos.

En todo supuesto de opción de compra, para que la compraventa quede perfeccionada es necesario que llegue a conocimiento del optatario o promitente la declaración unilateral de voluntad por la que el optante hace uso de la opción, dado el carácter recepticio que tiene dicha declaración de voluntad. Si todo ello no puede producirse, porque el optante obstaculiza o impide que dicha comunicación llegue a su poder, ha de entenderse cumplido el expresado requisito, debiendo considerarse recibida tal declaración, aun en el supuesto de falta de recepción del documento que la contenga, cuando no estaba en la potestad del optante y sí en la del destinatario oferente, el conseguir u obtener tal conocimiento, siendo esto lo ocurrido en el presente litigio.

En cuanto al punto b) efectivamente indica que los actos dispositivos de bienes gananciales requieren el consentimiento de ambos cónyuges (arts. 1375 y 1377 del Código Civil), y la disposición a título oneroso de alguno de dichos bienes por uno sólo de los cónyuges (sea el marido o la mujer), sin concurrir el consentimiento del otro, no es un acto radicalmente nulo,

sino meramente anulable, que puede ser anulado a instancia del cónyuge cuyo consentimiento se haya omitido, según establece el art. 1322.1 del Código Civil.

La mera anulabilidad, a diferencia de la nulidad radical, no puede hacerse valer por vía de excepción, sino exclusivamente a través del ejercicio de la correspondiente acción y, mientras tanto, el referido acto dispositivo ha de tenerse por válido y vinculante para ambos cónyuges.

Como en el caso que nos ocupa, doña Manuela B. G. no ha ejercitado la correspondiente e imprescindible acción de anulabilidad de la venta realizada por su esposo, como consecuencia de la opción de compra concedida por el mismo, es evidente que dicha venta del local comercial litigioso ha de considerarse válida y vinculante para la señora B. G., como acertadamente han entendido las coincidentes sentencias.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La entidad “Los 7 Gastrónomos” aceptó un contrato de opción de compra con Alejandro, arrendador del inmueble en el que la entidad estaba instalada como arrendataria y, donde venía desarrollando labores comerciales.

Dicha opción de compra fue ejercitada por la entidad “Los 7 Gastrónomos” que la remitió al propietario por medio de carta notarial con acuse de recibo. Sin embargo esa carta no fue atendida por el propietario, que no pasó a recogerla por la estafeta de correos, cuando le fue notificada su llegada.

En este caso además, la esposa de Alejandro, Manuela, se opone a la formalización de este contrato de compraventa, alegando que es un contrato nulo, puesto que su marido ha dispuesto de dicho inmueble, que es un bien ganancial, sin su consentimiento.

Cuestiones

1. ¿Se puede entender el contrato de opción de compra perfeccionado?
2. ¿Qué consecuencias tiene la negligencia del promitente a la hora de recoger la carta?
3. ¿Es conforme a la ley la alegación de Manuela?

Perfección del contrato subordinada a Escritura Pública

Sentencia del Tribunal Supremo 26.03.1993 (RJ 1993.2395)

HECHOS

El Abogado del Estado en nombre y representación del Ministerio de Hacienda y la Dirección General del Patrimonio del Estado, interpone demanda frente a FREIXENET, S.A. y SEGURA VIUDAS, S.A, en este litigio.

El conflicto surge a raíz de la reprivatización de la empresa “Segura Viudas SA”, que había sido adquirida por el Estado tras la expropiación del “Grupo Rumasa”. “Freixenet SA” se había interesado por la adquisición de esta empresa, enviando el 31-3-1984 a la Dirección General de la Negociación de Ventas de Rumasa la “oferta de compra de las empresas “Castellblanch SA”, “Canals y Nubiola SA”, y “Grupo Segura Viudas”, y las condiciones en las que la misma se realizaría”; el 3 de mayo se completó la oferta; y el 24-5-1984 se presentó la oferta definitiva, que incluía la absorción de pasivos por importe global de 4.174.376.000 ptas., correspondiendo 770.000.000 de ptas. a un único crédito bancario que debía sustituir a todos los anteriormente existentes. El Consejo de Ministros el 6-6-1984 adoptó el acuerdo considerando como válida la oferta de Freixenet y la aceptó en la forma propuesta.

En la Escritura Pública de 10 de julio, se estipula que el comprador acepta los balances de situación de las sociedades cerrados con fecha 6-7-1984. El Tribunal de Cuentas, al fiscalizar las operaciones de reprivatización de las empresas del “Grupo Cavas” de “Rumasa”, puso de manifiesto, que la última diferencia en menos de 82,4 millones de pesetas fue debida a un error de hecho, que debe ser subsanado mediante la oportuna reclamación a formular por “Rumasa SA” a la Entidad compradora.

El Juzgado de Primera Instancia desestima la demanda, así como la Audiencia Provincial el recurso, sin embargo el recurso de casación será estimado por el Tribunal Supremo, haciendo cumplir lo solicitado por la parte actora en la demanda.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El Estado promovió demanda contra “Freixenet” y “Segura Viudas”, solicitando que se las condenase al pago a la Administración del Estado de los 82.408.000 pesetas, al entender que el contrato había quedado perfeccionado desde que se comunicó a “Freixenet” que su oferta había sido aceptada por el Consejo de Ministros.

El primer motivo del recurso se ampara en el núm. 4.º del art. 1692 de la LECiv, y denuncia error en la apreciación de la prueba basado en los documentos, puesto que de estos se desprende que es erróneo afirmar que la demandada realizó una oferta posteriormente aceptada por el Consejo de Ministros, sino que existieron solo conversaciones previas, y que

fue el Consejo de Ministros quien formuló la oferta vinculante, que se aceptó por los demandados al formalizarse la escritura pública.

Como bien dice el Tribunal Supremo, es principio fundamental de nuestro derecho que los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, manifestado por el concurso de la oferta y la aceptación que marca el final del iter formativo del contrato. Debe requerirse que la oferta contenga todos los elementos determinantes del objeto y la causa, para que la posterior aceptación determine el concurso respecto de ellos, sin introducir modificación alguna que requiriera un nuevo acuerdo ; y cierto es que determinar si existe o no consentimiento constituye cuestión de hecho reservada, en principio, a la apreciación del juzgador de instancia , mas es incuestionable que la LECiv admite que el error padecido por tal juzgador se ponga de manifiesto por la simple lectura de los documentos (literosuficiencia) obrantes en autos, que es lo que ocurre en el caso que nos ocupa, en el que la oferta nace de «Freixenet», sin que la aceptación por el Consejo de Ministros introduzca modificación alguna, por lo que el contrato se perfeccionó el expresado 6-6-1984 y no el 10 julio del propio año al otorgarse la escritura pública, y, si en esos escritos previos si se computaban las cantidades que se reclaman, prevalece lo allí pactado sobre lo recogido en escritura pública, admitiendo por este motivo la petición del Estado.

El motivo tercero del recurso también será aceptado por el Tribunal, acoge la tesis mantenida por el recurrente: al ser el contrato de compraventa, consensual, y consiguientemente, perfeccionarse por el mero consentimiento, manifestado por el concurso de la oferta y la aceptación - aunque ni la cosa objeto del contrato, ni el precio, se hubieren entregado-, obligando al cumplimiento de lo pactado. “Freixenet” se comprometía en su oferta de 24-5-1984, aceptada por el Consejo de Ministros el 6 junio del propio año, si bien las bases estipuladas permitían que al cerrarse los balances en 30 junio se operase una reducción de dichas cifras, estos datos no se podían modificar por quien otorgó la escritura pública en 10 de julio de 1984, al tener que respetar la declaración de voluntad emitida por el Consejo de Ministros, no se podrá desplazar la fecha de la perfección del contrato del 6 de junio al 10 de julio, como bien se ha resuelto en el anterior motivo.

CASO PRÁCTICO

Hechos

El Estado desea vender una empresa que previamente había expropiado, “Seguras Casadas SA”.

La empresa “Freixe”, se había interesado en la compra de esta empresa, y, tras algunas negociaciones, envió la oferta definitiva, que el Consejo de Ministros aceptó, a fecha de 6 de junio de 1984.

Un mes más tarde, el 10 de julio de 1984, se firmó la Escritura Pública de venta, el Tribunal de Cuentas consideró con posterioridad, que había existido un error de hecho sobre el precio de la empresa fijado en la Escritura Pública, al figurar 82,4 millones de pesetas menos, de la cantidad que había ofrecido “Freixe” en un principio.

Por lo que se plantea reclamación por el Abogado del Estado, para solicitar se subsane esta diferencia de precio.

Cuestiones

1. ¿Cuándo se entiende perfeccionado el contrato de compra-venta, con la escritura pública o con anterioridad?
2. ¿Serán reclamables como parte del precio las cantidades que no se computaron en la escritura, si se habían ofrecido y aceptado por el Consejo de Ministros?

Vigencia de la oferta

Sentencia del Tribunal Supremo 3.11.1993 (RJ 1993.8963)

HECHOS

Se formalizó un contrato de compraventa, mediante el cual el actor adquirió una cuarta parte indivisa de una finca de 80.000 metros cuadrados, en régimen de comunidad de bienes. Este contrato se resolvió de mutuo acuerdo a causa de la situación económica del actor que no podía hacer frente a sus obligaciones de pago, una vez que se acordó la resolución del contrato primitivo, el demandado realizó una oferta unilateral que fue revocada en el plazo de 6 años, sin haberse ejercitado la opción conferida por el actor.

El Juzgado de Primera Instancia desestimó la demanda, así como la Audiencia Provincial el recurso, y el Tribunal Supremo, en última instancia, tampoco estimará el recurso de casación.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

La parte actora/recurrente defiende que la otra parte actuó arbitrariamente al cancelar la oferta, puesto que debía haber sido un juez el que dictaminara el plazo de que se disponía para ejercitar válidamente la opción. El actor tardó 6 años en aceptar la oferta y cuando lo hace, como se desprende del acta notarial, el demandado ya la había retirado.

Al haberse retirado la oferta con anterioridad a la aceptación el contrato, este no llegó a perfeccionarse, por lo tanto el actor no podrá exigir su cumplimiento. En el caso concreto que se examina, el transcurso de seis años desde la formulación de la oferta, y la naturaleza del negocio (urbanización de terrenos) explica y justifica la razonabilidad de la revocación y la extemporaneidad de la aceptación, producida una vez que el recurrente supo que el ofertante daba por cancelada su oferta.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Jaime y Andrés formalizaron un contrato de compraventa, en virtud del cual, Jaime iba a adquirir un cuarta parte indivisa de una finca de 80.000 metros cuadrados, propiedad de Andrés, y con la finalidad de urbanizar el terreno.

Este contrato fue resuelto de mutuo acuerdo, por encontrarse Jaime en una clara situación de insolvencia y no poder hacer frente al pago de la deuda; resuelto el contrato, se procedió a

realizar una oferta unilateral por parte de Andrés, oferta que fue aceptada por Jaime seis años después, encontrándose que esta había sido retirada por Andrés.

Cuestiones

1. ¿Puede Andrés haber retirado la oferta por el mero transcurso de seis años?
2. ¿Tiene alguna relevancia la naturaleza de la finalidad del negocio?
3. ¿Cambiaría la solución al caso si se tratase de productos perecederos?
4. ¿Podría Andrés haber especificado cuánto tiempo duraría la oferta?

Precio determinable

Sentencia del Tribunal Supremo 15.11.1993 (RJ 1993.9097)

HECHOS

La sociedad Inonsa SA, como parte actora, demanda a D. José y Dña. Victoria con el propósito de obtener sentencia condenatoria, que obligue a D. José a otorgar la correspondiente escritura pública de compraventa, de la parte indivisa, de la finca denominada “Torre de Galera”. Finca de la cual es propietario, D. José, en calidad de nudo propietario.

El Juzgado de Primera Instancia estimó la demanda, la Audiencia Provincial confirmó la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia, y, el Tribunal Supremo en la misma línea declaró no haber lugar al recurso de casación interpuesto por D. José.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El motivo del recurso, se basa en la infracción de los arts. 1445, 1446 y 1447 en relación con los arts. 1261 y 1265 Cc. El recurrente, D. José, basa la pretendida nulidad del contrato, con fecha de 18-6-1985 en que, ni en la estipulación segunda, ni en la novena se encuentra determinado el precio de la compraventa.

El art. 1445 del Código Civil requiere para la existencia de contrato de compraventa, que se haya determinado un precio cierto, en dinero o signo que lo represente, ahora bien, la determinación del precio, conforme reiterada jurisprudencia, puede quedar establecida inicialmente por las partes al momento de la perfección del contrato, o diferirse para un momento ulterior, siempre que para ello no sea necesario celebrar un nuevo contrato, precisando los criterios o puntos de referencia en base a los cuales podrá establecerse exactamente la cuantía del precio.

Por lo tanto, mediante el razonamiento anterior, se hace decaer el motivo y con ello el recurso, puesto que, en el asunto debatido, vienen establecidos con claridad y precisión los criterios aplicables para la determinación del precio para cada uno de los supuestos previstos en las estipulaciones segunda y novena; así, constaba establecido en la estipulación segunda del contrato que “el precio de la presente compraventa será el que resulte de valorar a razón de tres mil pesetas cada metro cuadrado edificable, que permita construir sobre rasante el Plan Parcial de Ordenación Urbana que sea definitivamente aprobado para los terrenos de la finca objeto de la compraventa, previa deducción del diez por ciento del volumen edificable de cesión obligatoria al Ayuntamiento”.

CASO PRÁCTICO

Hechos

José y María Victoria, nudo propietario y usufructuaria, respectivamente, en proindiviso ordinario, de un sexta parte de la “Torre de Galera”, celebraron, el 18 junio 1985, con “Inonsa, SA”, un contrato de compraventa, que tenía por objeto su cuota en dicha finca.

El contrato se recogió en un documento privado, suscrito por ambas partes, vendedora y compradora, cuya estipulación segunda rezaba del siguiente modo: “el precio será el que resulte de valorar a razón de 3.000 ptas., cada metro cuadrado edificable, que permita construir, una vez aprobado, el Plan Parcial de Ordenación Urbana”. La sociedad, dedicada a la promoción y venta inmobiliaria, entregó a José y a su madre, María Victoria, dos millones de las antiguas pesetas, como anticipo del precio, que habría de recibir, tras la aprobación del instrumento de planeamiento urbanístico.

Conocido ya el Plan, la entidad mercantil compele a María Victoria, y a su hijo, José, a que eleven a público el contrato privado, para poder inscribirlo a su nombre, en el Registro de la Propiedad, pretensión a la que María Victoria se allana, pero José se opone aduciendo que el contrato es nulo por carecer de uno de sus elementos esenciales.

Cuestión

1. ¿A la vista de los hechos, aunque el precio no este fijado en el contrato, puede este considerarse perfeccionado?
2. ¿Piensa Vd. que el contrato descrito en el caso será nulo por indeterminación del objeto?
3. Lea el art. 1273 del CC y responda: ¿será posible determinar el precio de la finca “Torre de Galera” sin necesidad de un nuevo acuerdo entre José e Inonsa, SA?

El valor del silencio

Sentencia del Tribunal Supremo 30.10.1995 (RJ 1995.8352)

HECHOS

La sociedad André & Cie. SA, interpone demanda sobre reclamación de cantidad contra Laxport SA.

Los litigantes habían realizado un contrato de compraventa de 10.000 Tt de cemento, contrato que la parte vendedora/demandada resolvió de forma unilateral. La parte actora le reclama daños y perjuicios.

El Juzgado de Primera Instancia estimó la demanda, que fue recurrida ante la Audiencia Provincial y esta desestimó el recurso íntegramente, el Tribunal Supremo desestimó a su vez el recurso de casación interpuesto.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

La parte demandada en el recurso de casación alega la inexistencia de un contrato de compraventa por la desconexión, y falta de concurso, entre la oferta realizada por Laxport y la aceptación por la actora.

Basan su pretensión en que uno de los puntos o condiciones fundamentales incluidos por la demandada en su oferta era el embarque, o carga de la mercancía en el buque, dentro de los quince días siguientes a la recepción de un crédito documentario en buena y debida forma. Sin embargo, la parte actora en su contestación modificó la fecha de embarque a antes del 15 de abril de 1987, es decir, dentro de los doce días siguientes a la recepción del crédito documentario en buena y debida forma, que era lo estipulado por Laxport.

El Tribunal Supremo entiende que no debe estimarse este motivo puesto que “el oferente (Laxport) no hizo inmediata protesta de la fecha de embarque consignada en la aceptación” y que para atender a la voluntad de las partes debe estarse a lo expresamente pactado y a los actos coetáneos y posteriores de las mismas (art. 1282 Cc).

El Tribunal Supremo declara pues la existencia de contrato y la situación de incumplimiento del mismo, y se reserva a la parte actora todo derecho de reclamar los daños, intereses, perjuicios, gastos, etc. que se le han ocasionado.

Por otra parte la Sala de Instancia acertó al entender que la no modificación del crédito documentario, que es otro de los motivos que se aducen por Laxport, no influyó en el incumplimiento del contrato por parte de esta.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La sociedad Ander y Cia. ha formalizado como parte compradora un contrato de compraventa de 10.000 Tt de cemento con la empresa Lassport.

Sin embargo, este contrato ha sido resuelto de forma unilateral por la empresa vendedora ocasionando daños y perjuicios a la sociedad compradora.

Lassport defiende que no está obligada a entregar el material convenido debido a la inexistencia del contrato, alegando que simplemente se habían llevado a cabo tratos preliminares, puesto que no habían logrado llegar a un acuerdo sobre la fecha de entrega de las mercancías. Si bien inicialmente hubo tal fecha, en el documento de pago emitido por la compradora con posterioridad se especificaba una fecha límite de entrega, adelantando dos días el plazo establecido inicialmente.

Ante esta comunicación la empresa vendedora no emitió declaración alguna.

Cuestiones

1. ¿A la vista de los hechos se puede entender perfeccionado el contrato?
2. ¿Es relevante que en el medio de pago se hable de entregar la mercancía dos días antes?/
¿Cuándo se entendería que existe contraoferta en vez de aceptación?
3. ¿Cómo influye el silencio de la vendedora?

La contraoferta

Sentencia del Tribunal Supremo 30.05.1996 (RJ 1996.3864)

HECHOS

Dña. Dolores y cuatro más, presentaron demanda de cesación de condominio, existente sobre una vivienda del barrio de Fuencarral de Madrid, contra D. Natividad y D. Mercedes. En la contestación a la demanda se formula reconvenición, alegando la parte demandada la existencia de un acuerdo, en virtud del cual se perfecciona la compraventa de las participaciones que pertenecen a los actores, y que tiene como consecuencia la inexistencia de la propiedad indivisa; solicitando se condene a otorgar la correspondiente escritura pública, en favor de las dos señoras demandadas reconvinientes.

El Juzgado de Primera Instancia estimo la demanda, desestimando la reconvenición, lo mismo hizo la Audiencia Provincial, y el Tribunal Supremo declaró no haber lugar al recurso de casación.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

En los dos primeros motivos del recurso se pretende demostrar la existencia del pacto de compraventa, defendiendo la infracción de algunos preceptos del Cc como el art. 1445, 1447, 1254 y 1258, infracciones que la parte recurrente relaciona con el contenido del acto de conciliación celebrado con la parte actora, además de un informe pericial único y confuso con dos soluciones basadas en edificabilidad permitida en la zona.

La doctrina científica y la jurisprudencia vienen exigiendo sin fisuras, que el concurso de la oferta y la aceptación, como requisitos indispensables para la perfección del contrato, han de contener todos los elementos necesarios para la existencia del mismo, y coincidir exactamente en sus términos, debiendo constar la voluntad de quedar obligados los contratantes, tanto por la oferta propuesta, como por la aceptación correlativa a la misma; no pudiendo entenderse esta perfecta concordancia cuando tanto una como otra se hacen de un modo impreciso, reservado, condicionado e incompleto, o cuando lo que se formula es una contra-oferta.

En este caso, no se puede entender realizada la aceptación que pretende la parte reconviniente, para empezar, porque en la oferta figuran cuatro proposiciones distintas, y en la última (la contra-oferta, que no aceptación de ninguna de las proposiciones) una solución contradictoria, siendo la respuesta que se da imprecisa o incompleta.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Dolores es copropietaria de un inmueble urbano, y desea solicitar la división de dicho condominio.

Sin embargo Mercedes y Natividad, las otras copropietarias, se oponen a sus intenciones, defendiendo que se había suscrito con anterioridad, un acuerdo de compraventa sobre las participaciones que pertenecían a Dolores, de tal manera que ya no existía una copropiedad indivisa sobre dicho inmueble.

Mercedes y Natividad habían propuesto a Dolores hasta cuatro ofertas diferentes, que Dolores había “aceptado” de forma imprecisa, modificando puntualmente una de las ofertas hechas por las copropietarias.

Cuestiones

1. ¿Se puede entender perfeccionado el contrato?
2. ¿Cuáles son los requisitos de la perfección de un contrato de compraventa?

Aceptación mediante fax

Sentencia del Tribunal Supremo 30.07.1996 (RJ 1996.6079)

HECHOS

La sociedad “Hermanos Esteban Longares SL” formuló demanda de menor cuantía contra don Francisco y don Antonio E. L., y contra “Pionner Concrete Hispania SA” sobre cumplimiento de transacción extrajudicial.

Se trata de una transacción extrajudicial acordada por los cuatro litigantes, sin embargo la aceptación por parte de Pioneer Concrete se realizó posteriormente mediante fax, puesto que no estuvo presente en el momento del acuerdo.

El Juzgado de Primera Instancia, estimó la demanda. La entidad demandada apeló y la Audiencia Provincial, estimó el recurso de apelación y desestimando la demanda de instancia. Interpuesto recurso de casación por la actora, el Tribunal Supremo declara haber lugar al recurso, casando y anulando la sentencia de la Audiencia y confirmando la del Juzgado de Primera Instancia.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

En el caso de autos, como afirma el Tribunal Supremo en el Primero de los Fundamentos, la transacción discutida conforma un contrato debidamente perfeccionado, válido y vinculante, a tenor del artículo 1258 del Código Civil, *“Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento”*.

En este caso, el Tribunal Supremo enuncia que “medió compromiso escrito que firmaron los litigantes interesados para desistir de la apelación pendiente y la falta de firma en dicho documento (cuya validez no se ha impugnado), por parte de Pioneer Concrete, el tercer contratante, se suplió y completó con la aceptación firmada del fax remitido, expresiva de la prestación de su consentimiento, constituyéndose de esta manera relación contractual unitaria y sucesiva en el tiempo respecto a los efectos convenidos”.

La perfección de los contratos se produce cuando concurre concierto de voluntades (artículos 1254 y 1258 del Código Civil), que en este caso resulta suficiente acreditado como hecho firme y mediante el cual se definieron los derechos y obligaciones de los interesados.

Surgió una relación obligacional que despliega toda su eficacia en la vida jurídica, y comenzó a producirse desde el mismo momento de la aceptación por Pioneer, el Tribunal Supremo considera como *“meras incidencias”* las notas manuscritas que aparecían en el fax, vehículo de la aceptación, sobre remisión de originales para su firma..., contra la tesis de la parte demandada que quería darles transcendencia de condición, para la existencia del convenio.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La sociedad “Hermanos Esteban SL”, D. Francisco y “Pioner SL”, firmaron un acuerdo de transacción extrajudicial.

En dicho acto, la empresa “Pioner SL” no concurrió con su firma, puesto que no podía estar presente, el día que se había acordado para la firma, pero sin embargo prestó su consentimiento en un fax posterior, que hizo llegar a las partes, en donde se aceptaban las condiciones acordadas por las otras dos partes, el día de la firma del contrato.

En el fax existen unas notas marginales sobre remisión de originales para su firma y, que la empresa “Pioner SL” quiere darles carácter de condición para la existencia de acuerdo. Hay que subrayar que el fax viene ya con la firma de la empresa.

Cuestiones

1. ¿Puede perfeccionarse este contrato mediante fax posterior por una de las partes?
2. ¿Qué relevancia hay que darle a las notas marginales del fax?

Recepción de aceptación hecha a distancia

Sentencia del Tribunal Supremo 24.11.1998 (RJ 1998.8756)

HECHOS

La compañía “Fomento y Distribución de Material Electrónico, SL” demandó en juicio declarativo de menor cuantía a la entidad “Televisión Española, SA” y, entre otras peticiones, interesó la declaración de la resolución del contrato correspondiente al expediente 165/1990, sobre adjudicación a la actora de una de las partidas del concurso para la adquisición de material convocado por “Televisión Española, SA”, por incumplimiento de la entidad demandada, con el resarcimiento de daños (precio de los materiales que hubo que pagar a su suministrador y lucro cesante) y abono de intereses reseñados en el suplico del escrito inicial.

La demandada negó tal incumplimiento, aduciendo básicamente la falta de perfección del contrato.

La cuestión litigiosa quedó centrada por tanto en la cuestión de la perfección o no del negocio jurídico originado por la adjudicación a la actora de una de las partidas del concurso para la adquisición de material, convocado por la demandada y que, como mantuvo la demandada fue anulada al no prestarse por aquélla la fianza exigida dentro del plazo preestablecido.

El Juzgado de Primera Instancia desestimó la demanda, y su sentencia fue confirmada en grado de apelación por la de la Audiencia Provincial. La compañía demandante interpuso recurso de casación ante el Tribunal Supremo que fue, asimismo, desestimado.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El Tribunal Supremo desestima los motivos primero a tercero, porque redundan en la idea, no demostrada, mantenida a los largo de las anteriores instancias por la recurrente, sobre culpa de la entidad convocante a la hora de notificarle la adjudicación del concurso y, derivado de esto, alargamiento de los plazos en que, según el pliego de condiciones, se debía de prestar aval y suministrar los materiales objeto del mismo.

Nos interesa destacar el contenido del fundamento quinto que analiza el motivo cuarto del recurso de casación, al amparo del artículo 1692.4 de la Ley de Enjuiciamiento Civil por inaplicación de los artículos 7.1, 1124, 1101, 1106 y 1107.1 del Código Civil y de la doctrina jurisprudencial que se reseña. Este motivo fue también desestimado, porque como indica el Tribunal Supremo, *la resolución recurrida centra acertadamente el objeto del litigio en la cuestión de la perfección del negocio jurídico originado por la adjudicación a la recurrente de una de las partidas del mencionado concurso, lo que, según manifiesta literalmente, "reconduce al tema de consentimiento contractual (artículo 1261 del Código Civil), que se manifiesta al aunarse las voluntades en concurso (oferta-aceptación), ello en relación con el supuesto específico de la contratación entre ausentes, a la que se refiere el párrafo segundo del artículo 1262 del Código Civil, cuando dice que la aceptación hecha por carta no obliga al que hizo la oferta sino desde que llegó a su conocimiento".* Hay que tener en cuenta que esta es la versión anterior del artículo 1262 Cc, puesto que el artículo ahora dispone que *"Hallándose en lugares distintos el que hizo la oferta y el que la aceptó, hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe"*.

Confirma el Tribunal Supremo la validez de la "teoría de la recepción", matizada en el sentido de estimarse suficiente, a los efectos contractuales, que el oferente haya podido proporcionarse conocimiento de la aceptación en circunstancias normales.

En el presente asunto indica el Tribunal Supremo que *"si el ofertante (la sociedad Fomento y Distribución de Material Electrónico, SL) no ha conocido la aceptación (Televisión Española, SA) ello es debido a su proceder omisivo o negligente, quedando a su cargo la prueba en contrario"*, de lo que, al conjugar esta posición doctrinal con los datos acreditados sobre el incumplimiento del plazo de presentación de la fianza definitiva y el aviso de la llegada de la carta certificada donde se le daba traslado de la adjudicación del concurso, obtiene la conclusión de que no cabía la formalización del contrato según las reglas del concurso, y no por incumplimiento de "Televisión Española, SA", sino por negligencia o descuido de la recurrente, que recogió la carta de la estafeta de correos casi mes y medio después del momento del aviso, y por ello, el 25 de octubre de 1991, fue anulada la adjudicación, cuando todavía no se había presentado la fianza, que aparece concertada con la entidad de crédito y caución con fecha 29 de octubre de 1991.

Es por eso que la Sala entiende que el sistema de la recepción, para el cual se perfecciona el contrato sólo cuando la aceptación llega a poder del ofertante o al ámbito o círculo de intereses del mismo, es, sin duda, el más próximo al legalmente contemplado, y su aplicación por el Tribunal de apelación no ha conculcado precepto alguno, ni tampoco la doctrina jurisprudencial expresada en el motivo.

CASO PRÁCTICO

Hechos

TVE convocó un concurso público para adquisición de material electrónico.

Este fue adjudicado a la empresa “Distribución de Material Electrónico SL”. Dicho resultado fue notificado por carta a la mencionada empresa, indicándole en la misma que, para la efectividad de la adjudicación, debía prestar fianza en un breve periodo de tiempo, no superior a los 15 días.

“Distribución de Material Electrónico SL” recogió la carta de la Oficina de Correos mes y medio más tarde de que TVE la hubiera remitido.

La empresa de distribución pretende seguir vendiéndole el material a TVE, sin embargo la cadena ha retirado ya la adjudicación.

Cuestiones

1. En este caso, ¿cuándo se puede entender perfeccionado el contrato de adquisición? ¿Dónde figurarán las pautas para entender cuando se considera perfeccionado?
2. ¿Crees que un Tribunal aplicará sin más la regla de *que “la aceptación hecha por carta no obliga al que hizo la oferta sino desde que llegó a su conocimiento”*, o la matizará?
3. Actualmente el art. 1262.2 Cc no dice nada de la aceptación mediante carta, aplicando lo que dispone el artículo en la actualidad, ¿se llegará a la misma solución por el Tribunal?

Modificación de calidades

Sentencia del Tribunal Supremo 04.12.1998 (RJ 1998.8788)

HECHOS

Las Comunidades de Propietarios de la calle Virginia Wolf números 3, 5 y 7 de Zaragoza, plantean demanda ante el Juzgado de Primera Instancia, solicitando que se dicte sentencia, condenando a la promotora “Proutesa” a abonar a los propietarios, el importe de las modificaciones y sustituciones que han sufrido en los materiales empleados en los pisos y porches, con relación a los que, originariamente, constaban en los proyectos iniciales- en particular, radiadores de inferior calidad - , y así mismo, condenándola a que realice, en cada bloque o comunidad actora, “todas y cada una de las instalaciones – grupos de presión y T.V., fundamentalmente - necesarias para su uso y habitabilidad”, que se describían en los proyectos iniciales, y que fueron sustituidos por una sola instalación para todos los bloques, y otras peticiones relacionadas con los incumplimientos de “Proutesa” .

Las Comunidades demandantes no habían firmado la conformidad notarial a la carta enviada por la Constructora advirtiéndoles de ciertas modificaciones constructivas, y, entendían que la calidad de ciertos materiales –fundamentalmente radiadores – no era la que se había estipulado, sino que se había alterado unilateralmente por la Constructora, con lo que no estaban de acuerdo.

Esta demanda resulta estimada en parte, así como el recurso de apelación interpuesto por las Comunidades de Propietarios. La promotora “Proutesa”, interpone recurso de casación ante el Tribunal Supremo que se desestima.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Nos interesan los dos fundamentos de derecho que exponemos a continuación:

A) El enunciado en el motivo cuarto del recurso de casación, por el que “Proutesa” denuncia la aplicación indebida del artículo 10.2, párrafo segundo, de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios, en su redacción de 1984, que dice así:

“ . Artículo décimo.

..... 2. A los efectos de esta Ley se entiende por cláusulas, condiciones o estipulaciones de carácter general, el conjunto de las redactadas previa y unilateralmente por una Empresa o grupo de Empresas para aplicarlas a todos los contratos que aquélla o éste celebren, y cuya aplicación no puede evitar el consumidor o usuario, siempre que quiera obtener el bien o servicio de que se trate.

Las dudas en la interpretación se resolverán en contra de quien las haya redactado, prevaleciendo las cláusulas particulares sobre las condiciones generales, siempre que aquéllas sean mas beneficiosas que éstas.”

En este supuesto, resulta que al no haberse practicado prueba convincente en contra, se declara por el Tribunal Supremo que las modificaciones operadas en los radiadores en lo

relativo al material del que se construyeron, no fueron comunicadas a los compradores de la manera adecuada, y estos no prestaron el consentimiento colectivo necesario para tal cambio.

Es obligación del promotor-constructor como reitera la doctrina, terminar la obra y entregar los elementos particulares y comunes de la misma, conforme a lo ofertado, que, salvo estipulación en contra, resulta coincidente, en la mayoría de los casos, con el Proyecto de Ejecución, y, a su vez, cumplir con el deber de suministrar las informaciones que establece el Real Decreto 515/1989, de 21 de abril, sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas cuyos adquirentes tienen la condición de consumidores o usuarios finales

La jurisprudencia se ha adelantado a las soluciones dadas finalmente por la Ley de Consumidores y Usuarios, declarando la decisiva influencia de la publicidad en los compradores a la hora de contratar, y, como no cabe desentenderse de lo ofertado públicamente, lo publicitado ha de entenderse como parte integrante de los contratos.

En el caso concreto, al estar previsto expresamente el material de los radiadores, de hierro fundido, su cambio por otros de chapa, determina claro incumplimiento contractual, del que ha de responder la promotora-vendedora, al no haberse pactado dicho cambio de calidades, sobre todo, por tratarse de un cambio de superior calidad a otra inferior.

B) El enunciado en el motivo quinto, por el que “Proutesa” denuncia la aplicación inadecuada o improcedente del artículo 10.4, en relación al 10.1, apartado c), párrafo tercero de la Ley General de Protección de Consumidores y Usuarios, ya que, en base a este artículo la Audiencia Provincial había considerado abusiva la utilización de la cláusula inserta en los contratos de adquisición de las viviendas, por la cual los compradores autorizaban a “Proutesa”, durante la ejecución de las obras, a realizar modificaciones del proyecto inicial del contrato.

El Tribunal Supremo va a coincidir con la Audiencia en que dicha cláusula solo satisface los intereses de “Proutesa”, por lo que la calificación de abusiva resulta la procedente.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Una Comunidad de Propietarios ha detectado en las viviendas que se les ha entregado, modificaciones, en relación a los materiales que se les había ofertado en la publicidad y se especificaban en los Proyectos de Ejecución de obra.

En concreto, el material que se ha utilizado en los radiadores, se han ejecutado de chapa, es de muy inferior calidad al que figuraba en el Proyecto, se ofrecieron de hierro fundido.

La Constructora ha intentado que los adquirentes aceptaran las modificaciones remitiéndoles una carta notarial en base a una cláusula en sus contratos de compra que indicaba que los compradores autorizaban a “Proutesa”, durante la ejecución de las obras, a realizar modificaciones del proyecto inicial del contrato.

La Comunidad de Propietarios no admite la anterior carta, porque entiende que es una modificación de gran importancia no consensuada con ellos, y que les ha causado un serio perjuicio.

La Comunidad de Propietarios quiere que se le compense el daño ocasionado.

Cuestiones

1.- ¿Tiene acción la Comunidad por Incumplimiento de contrato, basándose en la oferta realizada en la publicidad de la obra?

2.- ¿Estaría obligada la Comunidad a soportar las modificaciones ejecutadas, por el hecho de figurar en sus contratos de compra la cláusula sobre autorización de modificaciones mencionada?

3.- ¿Qué ocurriría si les entregaran la vivienda con mejores calidades de las ofertadas?

Imprecisión de la oferta

Sentencia del Tribunal Supremo 31.12.1998 (RJ 1998.9772)

HECHOS

La parte actora de este litigio, Pedro S. O.; Antonio M. L.; María Paz M. V., Comunidad de Coherederos de Claudia V. L. e Isabel V. J, formulan demanda contra el Arzobispado de Burgos, contra las Pontificias Obras Misionales para la Propagación de la Fe y contra don José Luis R. C., sobre el otorgamiento de escritura pública de compraventa, solicitando que se dicte sentencia que declare, “la validez y eficacia del Contrato de Compraventa, celebrado el 30 de noviembre de 1991, entre los propietarios (Arzobispado de Burgos y Pontificias Obras Misionales para la Propagación de la Fe), y en su nombre y representación, por su mandatario y codemandado el Reverendo don José Luis R. C., en concepto de vendedores, materializado a través de don Joaquín Manuel I. A., como simple instrumento del citado mandatario señor R. C., y los demandantes (en el concepto con que actúan), como compradores, sobre el edificio núm. siete de la C/ Almirante Bonifaz de Burgos, en el precio global de veinticinco millones de pesetas, además de que les sea otorgada escritura pública sobre el inmueble.”

Se estimó íntegramente la demanda por el Juzgado de Primera Instancia, sin embargo la Audiencia Provincial estimó el recurso de apelación, dejando sin validez la sentencia de primera instancia. El Tribunal Supremo confirma la sentencia de la Audiencia, desestimando el recurso de casación.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Se solicita que se declare la validez y eficacia de la compraventa, celebrada entre los demandados y los demandantes, sobre el inmueble ocupado por éstos como arrendatarios, por el precio de veinticinco millones de pesetas y se condene a los demandados al otorgamiento de escritura pública, en los términos que establecen en el suplico de la demanda inicial.

Queda acreditado como se inician las conversaciones con los inquilinos y arrendatarios, conversaciones y tratos que se realizan siempre a través de don José Luis R. C., apoderado de los dos propietarios, y además, Administrador General de la Diócesis, quien no obstante, no contrata directamente con los demandantes, pues en las conversaciones actúa siempre como mediador don Joaquín Manuel I. A., administrador del inmueble y albacea testamentario de la herencia de don José B.O., causante del Arzobispado y de las Obras Pontificias. En un principio, el Administrador General de la Diócesis valoró la finca en la cantidad global de 25.000.000 de ptas. y así lo hizo saber a los demandantes, a través del señor Joaquín Manuel I.

En escrito fechado en 25 de noviembre de 1991, los actores comunicaron a la propiedad que estaban dispuestos a efectuar la compra del inmueble por el precio global de 21.250.000 ptas. Sin embargo el señor I. comunicó a los arrendatarios que “habiéndose puesto en contacto con los representantes de la propiedad del edificio” a los que había hecho llegar su contestación a

la oferta verbal, estaba en condiciones de reiterarles "la oferta en firme por los 25.000.000 de ptas.", por su parte, los arrendatarios prestaron consentimiento a esta oferta.

El cuarto motivo del recurso es el que nos interesa, se alega la infracción por no aplicación de los art. 1445 y 1450 del Código Civil en relación con los artículos 1254, 1258 y 1262 del mismo Texto Legal. Entienden los recurrentes que previas las negociaciones quedo perfeccionado el contrato, cuando la oferta en firme realizada por el administrador de la finca don Joaquín Manuel I. A., siguiendo instrucciones recibidas de don José Luis del R. C., fue aceptada plenamente por los demandantes. La jurisprudencia dice al respecto, que aun siendo frecuente que el proceso formativo del contrato se inicie con manifestaciones de voluntad, contenidas en tratos preliminares tal fase preparatoria es bien distinta de la oferta en cuanto declaración de voluntad de naturaleza recepticia, como tal dirigida a otro sujeto y emitida con un definitivo propósito de obligarse, si la aceptación se produce. Encaminados pues, los tratos preliminares a la formación de la primera, desaparecerán una vez cumplida su misión en el momento en que en el "iter" contractual se llegó a formular una proposición final, con todas las notas de una verdadera oferta.

Realizada la oferta del contrato con todos los elementos necesarios para el futuro contrato, que tratándose de una compraventa serán la cosa y el precio, el contrato se genera en su perfección con el asentimiento de la otra parte, manifestando su aceptación a los términos en que aquella declaración ha sido hecha por el oferente y alcanzándose en suma, el "in idem plactium" o punto de conjunción. Por otra parte es doctrina jurisprudencial reiterada y constante que es cuestión de hecho determinar si existe o no consentimiento, y ello compete al juzgador de instancia, pesando sobre quien lo alega, la prueba de su existencia.

En este caso en concreto no puede entenderse, por tanto, que existiese una oferta de venta con carácter vinculante para los oferentes al faltar en ella la determinación precisa del elemento precio, (puesto que la cantidad de 25.000.000 pesetas fue fijada por los recurrentes a indicación del señor I., quien reconoce que don José Luis del R. no le manifestó que ése fuese el precio de venta) esencial del contrato de compraventa; nos encontramos así ante unos tratos o conversaciones preliminares, sin fuerza vinculante alguna ni eficacia para entender perfeccionado el contrato de compraventa que se aduce por los actores.

CASO PRÁCTICO

Hechos

D. Pedro es arrendatario de un inmueble sobre el que él defiende haber celebrado un contrato de compraventa.

D. Pedro había entablado conversaciones tratando de llegar a un acuerdo sobre dicha compraventa con D. José Luis, apoderado de los verdaderos propietarios del inmueble, este había delegado la labor de mediador en dichas conversaciones en D. Joaquín Manuel.

D. José Luis realizó una oferta de venta del inmueble por 25.000.000 ptas., oferta que hizo llegar a D. Pedro por medio de D. Joaquín Manuel. D. Pedro no estaba conforme con dicha oferta, defendiendo que lo máximo que estaba dispuesto a pagar eran 21.250.000 ptas.

Más tarde D. Joaquín Manuel, aclarando que se había puesto en contacto con los propietarios del inmueble, volvió a reiterar la oferta de 25.000.000 ptas., a la cual D. Pedro prestó su asentimiento.

Cuestiones

1. ¿Existe una verdadera perfección del contrato?
2. ¿A quién le corresponde fijar el precio de venta?

Contraoferta no aceptada

Sentencia del Tribunal Supremo 28.01.2000 (RJ 2000.454)

HECHOS

La sociedad Internationale Jute Maatschappij BV, formuló demanda, en juicio de menor cuantía sobre reclamación de cantidad, contra Marín Palomares SL.

La actora fundaba su reclamación en un contrato de compraventa celebrado con la sociedad demandada, sobre 800.000 sacos de yuta, que, sostenía, fue incumplido por la compradora al no aceptar que se le remitiesen 724.800 unidades, teniendo que vender a un tercero los sacos y perdiendo el dinero que reclama; la Sentencia recurrida declara que no está probado que existiese contrato sobre esas 724.800 unidades.

El Juzgado de Primera Instancia desestimó la demanda, la Audiencia Provincial confirmó la resolución del Juzgado de Instancia y el Tribunal Supremo estimó, en última instancia, parcialmente el recurso.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Nos interesa el Fundamento Segundo de la Sentencia, en el que se denuncia infracción del art. 1262 del Código Civil. En primer lugar la Sala reitera que la existencia o inexistencia de los contratos es una cuestión de hecho sometida a la apreciación de los Tribunales de Instancia cuyo resultado sólo puede ser combatido en casación alegando error de derecho en la valoración de la prueba.

Los contratos se perfeccionan, sigue diciendo, por el mero consentimiento, manifestado por el concurso de la oferta y de la aceptación, que marca el final del “iter” formativo del contrato, el final de los actos preliminares del mismo, lo que requiere que la oferta contenga todos los elementos determinantes del objeto y la causa, para que la posterior aceptación determine el concurso respecto de ellos, sin introducir modificación alguna que requiriera nuevo acuerdo.

A la vista de esta doctrina jurisprudencial ha de concluirse en el caso, la existencia de un contrato de compraventa entre las sociedades contendientes, que tenía por objeto la venta por la actora a la demandada de ochocientas mil bolsas de yuta por el precio de 55,90 dólares americanos cada cien bolsas, contrato perfeccionado por la aceptación incondicionada por la compradora de la oferta hecha por la vendedora, como resulta del tenor literal del telefax remitido por “Marín Palomares SL” a Internationale Jute Maatschappij el día 25 de enero de 1993, con el siguiente texto “Referencia: Pedido de bolsas de yuta. Confirmamos el pedido de 800.000 bolsas, al precio ofertado de US \$ 55,90/100 bolsa. Por favor envíe urgentemente el primer cargamento y mande por fax la factura”.

Además, en el caso, la propuesta de “renegociación” del precio de las 730.000 bolsas restantes, que se efectúa por la demandada, mediante fax posterior, no es falta de aceptación de la oferta, debido a que es posterior a la aceptación pura e incondicionada contenida en el

primero de los faxes relacionados, debiendo ser considerada la mención contenida en el fax de la compradora como una propuesta de novación modificativa del contrato en relación al precio, no aceptada por la vendedora.

Aplicando la norma de interpretación contractual invocada en el primer motivo del recurso, se debe señalar la existencia de un contrato de compraventa que ligaba a las partes recurrente y recurrida.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Una empresa checa dedicada a la comercialización de la yuta, oferta a una española la venta de 800.000 sacos a un precio de 55,90 \$ la bolsa.

La empresa española mediante telefax, que había sido el medio de comunicación habitual entre las dos empresas, dice: “Pedido de bolsas de yuta. Confirmamos el pedido de 800.000 bolsas, al precio ofertado de 55,90 \$ la bolsa. Por favor envíe urgentemente el primer cargamento y mande por fax la factura”.

Se envían 2/3 de las 800.000 bolsas al precio acordado, pero posteriormente la empresa compradora comunica, mediante fax, a la empresa checa que, el resto de las bolsas se las remita con un descuento del precio fax ante el que la empresa vendedora no da respuesta.

Cuestiones

1. Con este último fax de la empresa española podemos decir que nos encontramos ante una contraoferta ¿se entenderá esta aceptada?
2. Para la modificación o novación de un contrato ya perfeccionado ¿es necesario el consentimiento de ambas partes?

El silencio como aceptación

Sentencia del Tribunal Supremo 21.03.2003 (RJ 2003.2762)

HECHOS

Se ha interpuesto demanda de menor cuantía por “Coplain SA” contra “Cepsa”.

La *causa petendi* proviene del contrato de ejecución de obra celebrado en 1992 entre las entidades litigantes, y en virtud del cual Coplain realizó trabajos destinados a prefabricación y montaje de tuberías. El importe total que se debía abonar ascendió a 125.483.112 ptas., sin IVA, por el precio inicial (67.562.986 sin IVA) más el de las ampliaciones de obra pactadas. La suma reclamada en la demanda responde a tres conceptos: 13.942.568 ptas. por devolución (revocación) de bonificación del 10%; 12.935.285 ptas. por revisión de precios; y 12.329.879 ptas. por trabajos adicionales.

El juzgado de Primera Instancia desestimó la demanda, fue recurrida ante la Audiencia Provincial que también desestimó el recurso. Por último, se recurrió ante el Tribunal Supremo que tampoco estimó el recurso de casación.

RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El primer motivo del recurso defiende que, el contrato litigioso es un contrato de adhesión impuesto por CEPSA, con algunas cláusulas claramente leoninas, falta de equilibrio entre las prestaciones de ambas partes contratantes en perjuicio de la más débil, y afectación a la buena fe.

Este motivo será desestimado por considerar que el contrato objeto del proceso no es un contrato de adhesión. La doctrina considera que el contrato de adhesión es aquel en el que una de las partes establece un contenido prefijado, de tal modo que la conclusión del contrato no va precedida por una discusión del posible contenido del mismo por las partes contratantes. En ese tipo de contratos se mantiene la libertad de contratar (libertad de celebrar o no el contrato), pero no la libertad contractual. Tales circunstancias no están presentes en este caso aunque una empresa sea más poderosa económicamente que la otra.

El motivo cuarto del recurso se basa en la denuncia de los arts. 1281, 1282, 1283 y 1289 del Cc. El recurso de casación se limita al tema de la bonificación, en concreto a la pretensión de devolución de la bonificación del 10% sobre los precios presupuestados que la actora hizo a la demandada y que ésta aceptó, bonificación que aquélla sostiene que se hizo en razón de la fecha de terminación de la obra según el contrato –1 de marzo de 1993–, y que, consecuentemente, se revocó al sobrepasarse tal límite temporal por causas sólo imputables a la demandada. El tribunal entiende que la falta de respuesta de la demandada a la carta de “Coplain” de 20 de marzo de 1993, por la que unilateralmente dejaba sin efecto la

bonificación, no cabe interpretarla como aceptación de la unilateral modificación del contrato por la apelante. La carta altera unilateralmente las bases del contrato y por lo tanto es contraria al art. 1255 y 1256 Cc, será una modificación cuya aceptación no cabe deducirla de del mero silencio derivado de la falta de respuesta a la carta.

No se puede admitir la aplicación de la regla “*qui tacet videtur consentire*” (el que calla otorga), porque la doctrina jurisprudencial no sigue en materia contractual ese criterio, sino que mantiene lo recogido en el principio “*qui siluit cum loqui et debuit et potuit consentire videtur*”, con arreglo al que no basta el mero silencio, sino que además es preciso que se pueda y deba responder. El silencio puede equivaler al asentimiento cuando quien calla viniera obligado a manifestar su voluntad contraria, según las exigencias de la buena fe entre las partes o los usos generales del tráfico.

Habida cuenta dicha doctrina y las circunstancias concurrentes en la carta de 20 de marzo de 1993, singularmente el momento en que se produjo, el planteamiento de la parte recurrente sobre aceptación tácita o por silencio de la revocación de la bonificación.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La compañía Colpain fue contratada por Cessa, compañía de gran prestigio nacional, y económicamente importante, mediante un contrato de obra o prestación de servicios.

Colpain se puso al servicio de Cessa, para el montaje y prefabricación de varios kilómetros de tuberías, fijándose un precio concreto en el contrato, acordado con anterioridad a la finalización de la obra, y estableciéndose en el mismo una fecha para la terminación del servicio.

Sin embargo, mientras Colpain desarrollaba su trabajo, que se vio alargado en el tiempo, envió a Cessa una carta modificando las condiciones del contrato original, pidiendo una cantidad diferente a la pactada, Cessa, no dio respuesta a esa carta.

Cuestión

1. ¿Se debe aplicar al caso el principio de “*si el que puede y debe hablar calla, asiente*”, entendiéndose modificado el precio del contrato?

Publicidad como parte del contrato

Sentencia del Tribunal Supremo 23.05.2003 (RJ 2003.5215)

HECHOS

La Comunidad de Propietarios Coblanca-30, Fase 1ª, Sub-fase D-Viviendas, interpone demanda contra los siguientes: Inversiones "Costablanca S.A.", Comunidad de Propietarios Coblanca-30, Fase 1ª, Sub-fase-A, Zona de estacionamiento subterráneo, Comunidad de Propietarios Coblanca-30, Fase 1ª, Sub-fase-C, locales comerciales, Comunidad de Propietarios Coblanca-30, Fase 1ª y "ACSES, S.A.", suplicando que se dicte sentencia declarando nula de pleno derecho la escritura de declaración de obra nueva y división horizontal, otorgada por la mercantil Inversiones "Costablanca", y obligando a los demandados a otorgar una nueva escritura de declaración de obra nueva y división horizontal del Edificio Coblanca-30 1ª Fase, en los mismos términos que la declarada nula, pero en la que desaparezca el carácter privado de la tercera cancha de tenis.

La promotora demandada había anunciado en sus folletos y memoria del proyecto de edificación, al que se referían los contratos de venta privados, que la urbanización dispondría de tres pistas de tenis, pero a la hora de hacer la escritura de declaración de obra nueva y división horizontal, se reservó una de las pistas de tenis para venderla a un tercero, "Acse SA".

La demanda se desestima en primera Instancia, pero la Audiencia Provincial estima el recurso de apelación interpuesto por la Comunidad. Se interpone recurso de casación ante el Tribunal Supremo por la parte demandada, que no será estimado.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El motivo del recurso que aquí nos interesa, es el motivo segundo que alega infracción por aplicación errónea del art. 8, apartados 1 y 2, de la Ley 26/1984 de 19 de julio, General para la Defensa de Consumidores y Usuarios. Dicha norma establece que " la oferta, promoción y publicidad de los productos..." y "su contenido" son exigibles por los consumidores o usuarios, "aun cuando no figuren expresamente en el contrato".

El Tribunal Supremo reitera que se trata de una norma moderna con un trasfondo de principios clásicos, como el de la veracidad, entendido como que la publicidad no puede ser engañosa, y el principio de buena fe del art. 1258 Cc, de acuerdo con el que cada contratante debe cumplir con lo pactado .

Como señala el Tribunal Supremo, de acuerdo con esos principios, el contrato queda completado –integrado– con lo que el consumidor ha confiado por razón de la oferta, promoción y publicidad.

El Tribunal Supremo no va a estimar el motivo y confirma la sentencia de la Audiencia Provincial, que ya destacaba los elementos positivos: publicidad, proyecto y contratos privados, y los negativos: ocultación del carácter privativo que se le dio a la tercera cancha de tenis, ocultación que califica de "dolosa".

Por tanto, el Tribunal Supremo concluye, como la Audiencia, que lo ofertado en la publicidad (en los folletos de la promotora) forma parte del objeto de la compraventa y declara acertadamente, el carácter común de la pista de tenis y la nulidad de la parte de la escritura de obra nueva y división en propiedad horizontal que se opone a ello, condenando a los demandados a rectificarla, recogiendo el carácter común de la tercera pista de tenis.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Una Comunidad de Propietarios se considera "engañada" por la publicidad que la Promotora de su urbanización había venido realizando con anterioridad a la venta en escritura pública de las viviendas.

En dicha publicidad, contenida tanto en los folletos informativos, como en la memoria del proyecto de construcción y documentos privados de compra, entre otras cosas, se decía que esa urbanización iba a poseer tres canchas de tenis para uso de la comunidad, lo que luego resultó ser falso, puesto que una de las canchas se declaró privada en la escritura de obra nueva, y se vendió a un tercero.

Cuestiones

1. ¿Cómo puede la Comunidad de Propietarios defender sus derechos?
2. ¿Qué norma sería de aplicación?
3. ¿Tendría la Comunidad alguna posibilidad si en los contratos privados ya se hubiera excluido el carácter de común de esa tercera pista de tenis?

Consentimiento Tácito

Sentencia del Tribunal Supremo 10.06.2005 (RJ 2005.4364)

HECHOS

D. Carlos y D. Esteban presentaron demanda ante el Juzgado de Primera Instancia contra Dña. Carmen, solicitando que se declarase resuelto el contrato de permuta celebrado entre la demandada y los actores, y se condenara a la demandada a indemnizar a aquéllos los daños y perjuicios causados, o alternatively, si se considera existente una simple promesa de contrato, declarar resuelto el contrato de promesa bilateral de permuta suscrito entre los actores y la demandada.

El Juzgado de Primera Instancia estimó parcialmente la demanda declarando la existencia de contrato de permuta sin dar lugar al lucro cesante. Esta sentencia fue recurrida por ambas partes ante la Audiencia Provincial que estimó parcialmente ambos recursos y modificó la resolución recurrida en el sentido de reducir la indemnización por daño emergente a 1.398.311 ptas. Contra esta resolución se formulan recursos de casación ante el Tribunal Supremo por ambas partes. Los dos recursos resultan desestimados.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Nos centramos en el recurso de **Dña. Carmen**:

El núcleo de la controversia se plantea en torno a dos posiciones incompatibles: la de los actores que afirman la existencia de un contrato verbal de permuta de un solar propiedad de la Sra. Carmen, a cambio de obra y una cantidad de dinero, y que consideran incumplido por la mencionada propietaria, y la de ésta, Dña. Carmen, quien sostiene, en esencia, que no existió contrato verbal de permuta sino que inicialmente hubo un encargo a D. Carlos Manuel para la venta del solar a terceros y, posteriormente, tuvieron lugar unas conversaciones para la transmisión del solar a unas personas presentadas por aquel, que resultaron ser él mismo y D. Esteban, conversaciones que concluyeron sin acuerdo. Las Sentencias de Instancia afirman la existencia del contrato verbal de permuta con lo que está conforme el Tribunal Supremo y el motivo se desestima. Como declara el Tribunal Supremo “carecen de fundamento las alegaciones consistentes, por un lado, en que para concertar el contrato de permuta a cambio de obra es prácticamente indispensable su formalización por escrito para prestar el consentimiento, porque en nuestro derecho contractual rige el sistema de libertad de forma (arts. 1278 a 1280 CC), salvo precepto específico que la exija, lo que no sucede aquí”.

La interpretación contractual es función de los juzgados de instancia que no cabe someter a revisión casacional salvo que haya error patente, arbitrariedad o irrazonabilidad, contraviniendo elementales reglas de la lógica o raciocinio humano, lo que no ocurre en este caso.

En el tercer motivo Dña. Carmen defiende que, según la sentencia recurrida, prestó su consentimiento al contrato verbal de permuta de forma tácita, pero para que ello pudiera ser así los hechos que integren la conducta valorada como expresión de voluntad, habrán de ser concluyentes e inequívocos, sin que quepa confundir conocimiento con consentimiento, y en el caso ocurre que la demandada no realizó ningún acto propio que permita deducir su consentimiento y todas las actuaciones que se reflejan en la sentencia son actos de los demandantes, sin que del silencio o falta de reacción a los mismos pueda inferirse aceptación. Este motivo fue desestimado porque el consentimiento se deduce de la actividad incluso conjunta que en algún momento tuvieron ambas partes.

En segundo lugar resulta evidente que los hechos determinantes de la apreciación del consentimiento han de ser inequívocos, el acogimiento del consentimiento tácito, con base en determinadas deducciones, no es sino un acto presuntivo del Tribunal de Instancia a denunciar, en su caso, como infracción del art. 1253 CC, por lo que resulta claramente improcedente basarse en los arts. 1262 y 1282 como se hace en el enunciado del motivo.

Finalmente, aunque es cierto que generalmente el mero conocimiento no implica conformidad, ni basta el mero silencio para entender que se produjo el acuerdo, el silencio puede entenderse como aceptación cuando se haya tenido la oportunidad de hablar, es decir, que no se esté imposibilitado para contradecir la propuesta del oferente, por impedimento físico o por no haber tenido noticia del mismo. Y en este caso teniendo en cuenta las relaciones comerciales existentes entre las partes, el Tribunal Supremo defiende que resultaría aplicable la doctrina de que “otorga quien calla, pudiendo y debiendo hablar”.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Carmen es propietaria de un solar sito en Alberite (La Rioja), que se encuentra sin edificar y que desea vender, por este motivo se pone en contacto con Carlos. Carmen sostiene que inicialmente encargó a Carlos la venta del solar a terceros y resultó que esas terceras personas eran él y un familiar suyo, Esteban, y que finalmente tras varias conversaciones, concluyeron sin acuerdo, por lo que el contrato no se celebró.

Sin embargo, Carlos defiende que sí, que llegaron a un acuerdo sobre la cesión del solar a cambio de la edificación del mismo y una cantidad de dinero, además de que Carmen tendría derecho a adquirir también varios de los pisos que se construyeran. Por lo que entiende que el contrato de permuta se encuentra perfeccionado.

Hay que añadir que Carmen está al corriente de todos los pasos dados por Carlos y Esteban, incluida la obtención de licencias para la urbanización y la edificación. Además, ha acompañado a Carlos al ayuntamiento en alguna ocasión para realizar estos trámites y está al tanto de la edificación que se está llevando a cabo en el solar durante casi un año.

Sin embargo Carmen sigue defendiendo que no existe tal contrato de permuta, puesto que éste no se ha establecido por escrito y esto, defiende Carmen, es indispensable para formalizar el consentimiento.

Cuestiones

1. ¿Es necesaria la formalización del contrato de permuta por escrito?
2. ¿Puede existir la permuta si se ha llegado a un acuerdo tácito entre las partes?
3. ¿Se podría aplicar la doctrina de que “otorga quien calla, pudiendo y debiendo hablar”?
4. Lea la STS 17 de noviembre de 1995 (RJ 1995, 8734). ¿Se podría aplicar la fundamentación del Tribunal Supremo a este caso? ¿Cuál es?

Formalización de un contrato mediante subasta pública

Sentencia del Tribunal Supremo 23.07.2007 (RJ 2007.4702)

HECHOS

El Ayuntamiento de la localidad de Vall de Uxo formuló demanda contra D. Aurelio, sobre incautación de fianza y daños y perjuicios y, este a su vez formuló reconvencción solicitando la condena al Ayuntamiento a que le restituyese el importe de la fianza constituida para participar en la subasta para la enajenación de un inmueble propiedad del mencionado Ayuntamiento.

Los hechos declarados probados por el Juzgado de Primera Instancia fueron que, por acuerdo del pleno del Ayuntamiento se adjudicó al demandado el inmueble denominado "Antiguo Mercado" por el precio de 206 millones de pesetas, como resultado de una licitación pública. El demandado fue requerido notarialmente para que acudiera a formalizar la escritura, pero no compareció a otorgarla, incumpliendo con ello la obligación que le incumbía según el contrato, lo que daba derecho al Ayuntamiento a pedir la resolución del contrato, o su cumplimiento por imperativo del artículo 1124 del Código Civil, pero no a resolver de forma unilateral dicho contrato. Acreditado que el Ayuntamiento procedió a la adjudicación del inmueble al siguiente licitador, así como el incumplimiento del contrato imputable al demandado, procede por aplicación del mencionado precepto 1124 decretar la resolución del contrato, debiendo las partes restituirse las prestaciones realizadas, es por ello que el Ayuntamiento deberá restituir al demandado la parte del precio pagada que asciende a la cantidad de 4.767.822 pesetas.

Ante estos hechos, el Juzgado de Primera Instancia estimó la reconvencción, desestimando la demanda del Ayuntamiento. La Audiencia Provincial estimó en parte el recurso de apelación interpuesto por el Ayuntamiento, desestimando la reconvencción de D. Aurelio. La Audiencia Provincial entiende justificada la resolución del contrato por existir en el demandado una voluntad rebelde al cumplimiento, tal situación frustraba las legítimas aspiraciones del vendedor a obtener el precio en el plazo previsto en el contrato, "por lo que podía optar, y optó por resolverlo". Se interpuso recurso de casación por D. Aurelio, recurso que resulta desestimado.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Según el recurso de casación, en el pliego de condiciones administrativas no se establecía plazo para cumplir la obligación y como su cláusula 18ª establecía que en lo no previsto en él se estará a lo dispuesto en la Ley 13/95, la Audiencia Provincial, entendió mal, que era aplicable el art. 55.1 de la referida Ley, según el cual, los contratos de la administración pública se formalizarán en documento privado dentro del plazo de 30 días a contar desde el día siguiente al de la adjudicación.

De cualquier forma, sigue diciendo en su recurso, este plazo de 30 días fue incumplido también por la Administración, pues el requerimiento enviado al recurrente estableciendo un plazo para la formalización del contrato, fue casi 2 meses después de la adjudicación del contrato de compraventa. Por lo que el Ayuntamiento de Vall d'Uixò hizo una interpretación caprichosa y partidista del plazo para formalizar el contrato de compraventa.

El Ayuntamiento debería, según el recurrente, haber solicitado a los Tribunales en virtud del art. 1128 Cc, el establecimiento de un plazo para la formación del contrato. No debe darse más trascendencia al requerimiento enviado por el Ayuntamiento de Vall d'Uixò que la simple invitación a formalizar el contrato, sin poder coactivo. Además, al no existir plazo para el cumplimiento, no puede existir voluntad rebelde al cumplimiento y, al no haberse realizado un adecuado y legal requerimiento resolutorio, tampoco se entiende realizado este requisito legal.

Los motivos resultan desestimados puesto que D. Aurelio había contraído las obligaciones derivadas de su participación en la subasta pública para compra del inmueble, de forma libre y voluntariamente, sin que existiera ninguna imposición por parte de la administración pública, y las incumplió.

Es un despropósito manifestar que el requerimiento notarial no es más que una "simple invitación a formalizar el contrato...", cuando el plazo para proceder a la formalización, era una de las obligaciones asumidas por las partes intervinientes en la subasta.

El Tribunal Supremo acepta la interpretación del contrato que efectúa la Audiencia Provincial, y que salvo su carácter arbitrario o ilógico no puede ser revisada en casación, ratificando que puede afirmarse válida, teniendo en cuenta la letra del contrato y la intención de los contratantes, la remisión de éste a una norma administrativa (artículo 55.1 de la Ley 13/199), que por sí no comporta privilegio, prerrogativa o régimen exorbitante alguno en favor de la Administración, sino únicamente el establecimiento de un plazo de cumplimiento (30 días), relacionado con las exigencias financieras y de procedimiento a las cuales están sujetos los entes públicos, sin que ello implique sustraer el contrato al régimen de Derecho privado que le es propio.

La oferta de venta de la Administración a través del procedimiento de pública subasta es aceptada por el demandado, mediante su participación en la subasta.

El requerimiento en el que se instaba al cumplimiento del contrato o, subsidiariamente, se hacía valer su resolución, no puede considerarse inválido por el hecho de que fuera anterior a la reunión del Pleno municipal, toda vez que la normativa de régimen local admite la competencia del alcalde para adoptar medidas urgentes admitido por la jurisprudencia, además como recoge la sentencia impugnada, el requerimiento mixto de cumplimiento y subsidiaria resolución de 13 de diciembre de 2004 y, los formulados por el alcalde por vía notarial cumplían los requisitos exigidos por el artículo 1504 CC.

La Sala, en la jurisprudencia más reciente, viene declarando que la voluntad de incumplimiento se demuestra por la frustración del fin del contrato "sin que sea preciso una tenaz y persistente resistencia al cumplimiento, bastando que se malogren las legítimas aspiraciones de la contraparte". En este caso, el recurrente desatendió por dos veces los requerimientos del Ayuntamiento en los plazos fijados para comparecer en la Notaría, que excedían el fijado en el pliego, se produjo así una situación que afectaba de modo notable a la pretensión del

Ayuntamiento de agotar financiera y jurídicamente la operación de venta con arreglo al plazo estipulado para su perfección, como tenía derecho razonablemente a esperar como consecuencia del cumplimiento del contrato, y su incumplimiento no puede justificarse por las dificultades que el comprador haya podido padecer para reunir el efectivo necesario para el pago, pues esta circunstancia no consta que obedeciese a impedimentos razonablemente no previsibles en el momento de la conclusión del contrato.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Como resultado de una licitación pública, por acuerdo del Pleno del Ayuntamiento de Vall se adjudicó a Aurelio un inmueble denominado “Antiguo Mercado” por el precio de 206 millones de pesetas.

Aurelio fue requerido notarialmente en dos ocasiones por el Ayuntamiento para que acudiera a formalizar la escritura de adjudicación del inmueble y, entregara su precio, no compareciendo en ninguna de las mismas.

Finalmente, el Ayuntamiento, se quedó con la fianza que, para participar en la subasta había tenido que depositar Aurelio, y adjudicó el bien al siguiente postor, todo ello según figuraba en el pliego de condiciones de la subasta.

Cuestiones

1. ¿En el caso de subastas públicas cuando se entiende formalizado definitivamente el contrato?
2. Según cómo han ocurrido los hechos, ¿podría solicitar Aurelio la resolución del contrato con la devolución de la fianza?

Carácter obligacional del precontrato

Sentencia del Tribunal Supremo 08.02.2010 (RJ2010.395)

HECHOS

La parte actora, Fincas La Garriga SA, planteó demanda de juicio ordinario contra Don Onésimo, solicitando el cumplimiento del contrato de permuta firmado, y elevarlo a público en la forma pactada y, de forma alternativa, para el caso de que el contrato se considerase resuelto, solicitó el pago de 270.000 euros, en concepto de daños ocasionados, más intereses.

Don Onésimo era propietario de unas fincas cuyo suelo estaba clasificado como urbanizable. Don Onésimo aceptó la oferta que le realizó la parte actora, cediendo sus terrenos a una nueva sociedad que se formaría posteriormente y, de la que podría ser parte el demandado, a cambio de determinadas parcelas urbanizadas y dinero en metálico.

El Juzgado de Primera Instancia estimó la demanda, y condenó al demandado a prestar su consentimiento a la celebración del contrato de cesión de finca, a cambio de construcción futura, con apercibimiento de que en caso de no hacerlo lo haría el Tribunal. Este fallo fue recurrido ante la Audiencia Provincial por el demandado, recurso de apelación que fue desestimado, por lo que recurrió en casación. El Tribunal Supremo desestima asimismo el recurso de casación.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

La parte recurrente defiende que el documento que firmaron las partes, no tiene carácter obligatorio, si no que “únicamente se reflejaba en dicho documento la intención de los firmantes de iniciar negociaciones en torno a la colaboración para una urbanización” y, ambos firmantes podían renunciar libremente a la colaboración. Este motivo es rechazado por el tribunal puesto que entiende que nos encontramos ante un precontrato, que despliega fuerza vinculante para los firmantes.

La jurisprudencia reitera que “el llamado precontrato, contrato preliminar o preparatorio, tiene por objeto constituir un contrato y exige como nota característica que en él se halle prefigurada una relación jurídica con sus elementos básicos y todos los requisitos que las partes deben desarrollar y desenvolver en un momento posterior. Supone el final de los tratos preliminares y que cualquiera de las partes

podrá exigir ante el Juez, como lo hizo La Garriga SA, el otorgamiento del contrato definitivo.”

En este caso además, se aclara por el Tribunal Supremo que la cláusula octava del precontrato celebrado entre las partes no incorpora una facultad de desistimiento, y lo único que viene a establecer es que "suponiendo que no se firmase el contrato de actuación, será devuelta esta cantidad", en clara referencia a un supuesto de mutuo disenso en el cual ambas partes decidieran no celebrar el contrato definitivo, lo que no ocurre en este caso.

En el segundo motivo se defiende la vulneración de los arts. 1261 y 1262 del Código Civil, reiterando la parte recurrente que en el documento suscrito por las partes, los firmantes deferían a un consentimiento posterior, la determinación de elementos tan esenciales como los relativos a la forma de la permuta y a la elección de los inmuebles.

Motivo desestimado por el Tribunal Supremo basándose en las mismas razones que el anterior, la forma de la permuta se dejaba abierta solo con el fin de poder adoptar la que fuera más beneficiosa para ambas partes a efectos fiscales, pero existía el consentimiento mutuo sobre la celebración del contrato y la determinación de las prestaciones esenciales de cada una de ellas, en cuanto a su valoración económica.

El último motivo plantea, de forma subsidiaria, la alternativa de la resolución del contrato. Reiterada jurisprudencia ha resuelto que si se da incumplimiento del contrato por una de las partes (incumplimiento que tiene que ser grave), no se produce automáticamente la resolución, salvo que las partes previamente hayan acordado este efecto en una cláusula del contrato, sino que es preciso que el sujeto que ha cumplido ejercite la acción contra el incumplidor y, se dicte sentencia que declare la resolución, lo que no ocurre en este caso, ya que no estamos ante ningún incumplimiento por parte de La Garriga SA.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Onésimo es propietario de unas fincas que están clasificadas por el Plan Parcial como suelo urbanizable. La entidad Fincas La Partida, dedicada a la construcción, formaliza una oferta, por la que esta se compromete, si Onésimo le cede parte de sus terrenos a una sociedad que se iba a constituir con posterioridad y, de la cual Onésimo iba a poder formar parte, a cederle determinadas parcelas posteriormente urbanizadas, además de dinero en metálico.

Esta oferta de permuta, es aceptada por Onésimo, en documento escrito y firmado por ambas partes.

Aunque las partes admiten que nos encontramos ante un precontrato y no ante un contrato definitivo, puesto que se deja para un momento posterior la elección de los inmuebles y de la forma fiscalmente más adecuada para la formalización de la permuta.

Cuestiones

1. Teniendo esto último en cuenta, ¿el precontrato despliega fuerza vinculante para las partes firmantes?
2. ¿A que obliga este precontrato?

¿Obligaciones sinalagmáticas?

Sentencia del Tribunal Supremo 30.03.2010 (RJ 2010.2538)

HECHOS

La sociedad Lanetro SA interpuso demanda contra el Banco Santander Central Hispano SA. La sociedad actora había solicitado al Banco, que fuera la “colocadora” de sus acciones en la Bolsa. Mediante correspondencia cruzada entre demandado y demandante se concretaron las posturas de la oferta de este negocio. La demandante insiste en que el Banco le había ofertado participar en determinado porcentaje de su capital, para el caso de ser seleccionado como coordinador global de su salida a bolsa, se produjera ésta o no. Esa oferta fue aceptada. Y habiendo elegido Lanetro SA como “colocadora” al Banco Santander, mediante contrato firmado, el Banco no cumplió con la parte de su oferta. Se solicitó en la demanda que, se le obligara a cumplir al demandado su parte del contrato.

El Juzgado de Primera Instancia, desestimó la demanda que fue recurrida en segunda instancia, se consideró que el contrato no había sobrepasado los tramites de acuerdos previos, la Audiencia Provincial, por el contrario estimó el recurso de apelación. Esto fue recurrido por el Banco Santander en casación, así como por infracción procesal, el recurso que nos interesa será el de casación, que resultará parcialmente estimado. Se modificará la sentencia de la Audiencia Provincial, en el solo sentido de dejar sin efecto la condena de la recurrente al pago de los intereses legales.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El primero de los motivos del recurso de casación, señala como infringidos en la sentencia recurrida los artículos 1.254, 1.261 y 1.262 del Código Civil. Alega que no ha existido ni oferta, ni aceptación de la compra de las acciones litigiosas.

La oferta, como dice la doctrina, es una declaración unilateral de voluntad que emiten una o varias personas para proponer a otra u otras la conclusión de un contrato, debe exteriorizar la voluntad del oferente de quedar obligado en caso de aceptarla el destinatario, al que, además, debe ser dada a conocer y, ha de contener los elementos necesarios del contrato proyectado, ya que está previsto que éste se perfeccione con la sola aceptación.

La Audiencia Provincial, consideró que estos requisitos se dieron, puesto que el Banco de Santander Central Hispano SA se obligó a conceder un porcentaje de participación en su capital a la sociedad demandante, en el caso de cumplirse la condición

consistente en ser designado, el Banco Santander, como “colocador” de sus acciones en bolsa, condición que se cumplió, pese a que finalmente no salieron a bolsa.

Este motivo se deja abierto.

En el segundo motivo, denuncia Banco de Santander Central Hispano SA la infracción de los artículos 1.281, párrafo primero, 1.284 y 1.288 del Código Civil. Defiende que el único documento firmado por ambas partes fue aquel por el que Lanetro SA designó a Banco de Santander Central Hispano SA coordinadora global de la emisión de valores prevista, y era el único contrato por el que había quedado la recurrente vinculada frente a la ahora demandante.

Sobre la interpretación de los contratos se recuerda que es deber de los Tribunales de Primera Instancia. La interpretación objetiva contenida en el artículo 1.284, citado en el motivo, se aplica cuando una cláusula o todo el contrato admita dos o más sentidos, cuando tenga una interpretación imprecisa u oscura. En este caso no hace falta para desestimar el motivo acudir a esta doctrina, sino que como la Audiencia Provincial dictamina, han existido en este caso dos consentimientos consecutivos y el primero es el que nos importa, el que ha suscitado el conflicto.

Banco Santander indica que puesto que Lanetro SA no ha cumplido su obligación, no estará facultado para solicitar a la otra parte el cumplimiento de su obligación. Ha de indicarse que la excepción de incumplimiento del contrato, construida a partir de los artículos 1.100 y 1.124 del Código Civil, sólo es admisible tratándose de relaciones de obligación sinalagmáticas y, por tanto, de obligaciones cuyo objeto está constituido por prestaciones recíprocamente condicionadas. Se trata, con este remedio, de mantener durante el funcionamiento de la relación jurídica el mismo equilibrio querido por las partes al crearla con la perfección del contrato. Esta reciprocidad, considera el Tribunal Supremo que no está presente.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La sociedad Lanata estaba preparando su salida a Bolsa y buscaba alguna entidad para que fuera su coordinadora global en esta empresa.

El Banco de Oviedo le había ofrecido que si él era el elegido como coordinador global de su salida a bolsa, la sociedad se haría partícipe de un porcentaje del capital del Banco.

Tras mantener relaciones mediante correspondencia cruzada, la anterior oferta fue aceptada por Lanata, que eligió al Banco de Oviedo como coordinador, mediante contrato firmado ante notario.

Sin embargo por diversos motivos, la sociedad Lanata, no pudo salir a bolsa finalmente, por lo que el Banco de Oviedo defiende que no tiene por qué cumplir su parte del contrato.

Cuestiones

1. ¿Es legítima la pretensión del Banco de Oviedo?
2. ¿Nos encontramos ante una obligación sinalagmática?

Contrato pendiente de condición para su perfección

Sentencia del Tribunal Supremo 14.02.2011 (RJ 2011.7390)

HECHOS

La sociedad actora, Jamif SL, interpuso demanda contra la sociedad Balcón de Cervines SL, suplicando que se declarase la existencia del contrato de compraventa por el que la actora, ejercitando su derecho de opción de compra, adquiriría las 19,12 hectáreas de una finca, condenando a la demandada al otorgamiento de la escritura pública de compraventa a favor de Jamif SL, en el plazo improrrogable de un mes a partir de la fecha de firmeza de la Sentencia, ofreciendo la parte demandante el cumplimiento simultáneo a tal otorgamiento del pago del precio de la compraventa. La demandada formuló reconvencción.

La sociedad Balcón de Cervines SL, había vendido la finca por un determinado precio a la compradora/actora, compraventa que se estipuló pendiente de una condición "para el caso de aprobarse el programa de actuación urbanizadora". Condición que no llegó a cumplirse y, como dice la sentencia de la Audiencia Provincial, "es a las dos partes imputable el que la condición no se cumpliera". Para el caso de que no se cumpliera tal condición, se había estipulado que la parte vendedora otorgaba a la compradora opción de compra sobre la misma finca. El precio para el supuesto del ejercicio de la opción de compra, era de 34.000.000 de pesetas, y el plazo para ello se fijó hasta el 3 de agosto de 2005.

El Juzgado de Primera Instancia estimó la demanda, desestimando la reconvencción. Sin embargo la Audiencia Provincial, incongruente con los fundamentos de derecho de su propia resolución, estimó el recurso de apelación de Balcón de Cervines SL, frente a lo que se formuló recurso de casación por la parte actora, que resultará estimado.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El Tribunal Supremo tiene que entrar a conocer en primer lugar sobre el defecto de incongruencia interna que presenta la sentencia recurrida estimando el motivo que así lo denuncia, como bien indica: *"La sentencia de la Audiencia Provincial, al resolver el recurso de apelación confirma punto por punto la dictada por la Juez de Primera Instancia número 3 de Talavera de la Reina: la valoración de la prueba, interpretación del contrato rechazando el supuesto error en el precio como vicio del consentimiento, afirma la existencia de causa y, finalmente, dice literalmente: "queda por último*

analizar si se ha producido o no el cumplimiento de la condición suspensiva, que en realidad es el único motivo que tiene contenido y base para la impugnación de la sentencia de instancia". Lo cual es resuelto en el sentido de que no se cumplió la condición suspensiva prevista en el contrato y este incumplimiento no da lugar a la aplicación del artículo 1119 del Código civil, por lo que el demandante, ahora recurrente, puede ejercitar la opción pretendida en la demanda. Dice así: "en definitiva, la no presentación de un proyecto, no es provocada sólo por la pasividad de la recurrente, sino también por la actora, por lo que ha de ser considerado como una no aprobación del proyecto urbanístico, a los fines de que por parte de JAMIF se puedan ejercer los derechos de opción que se le habían concedido en el contrato". A continuación, en el fallo dice lo contrario: "estima el recurso de apelación y desestima la demanda".

Tras estimar el anterior motivo al Tribunal Supremo no le queda sino confirmar en todo la Sentencia del Juzgado de Primera Instancia, como repite: *" En efecto, se ha acreditado y declarado probado, como cuestión fáctica inamovible en casación, la existencia de causa por lo que no cabe entender la nulidad (rectius, inexistencia) del contrato de 6 de julio de 2001 elevado a escritura pública el siguiente día 12; asimismo, consta probado como detalladamente se explica en la sentencia de primera instancia y ratifica y completa la de apelación, que no hubo error en el precio y, por último, que no cabe aplicación del artículo 1119 del Código civil".*

Este último, que, como dice la sentencia de la Audiencia Provincial, es el único punto realmente discutible jurídicamente, contempla el caso de incumplimiento ficticio que se produce si el deudor impidiese voluntariamente el cumplimiento efectivo de la obligación y, ha quedado acreditado que la condición suspensiva obrante en el referido contrato ("en caso de aprobarse el programa de actuación urbanizadora...") no se cumplió por causa imputable a una de las partes, sino por causas que atañen a la conducta de ambas. Tal como declara probado la sentencia de la Audiencia Provincial "es a las dos partes imputable el que la condición no se cumpliera".

Por tanto, como se ha apuntado, procede a la anulación de la sentencia recurrida y a la estimación de la demanda principal.

CASO PRÁCTICO

Hechos

La sociedad Pervines había vendido unos terrenos de su propiedad a la sociedad Javid, mediante un contrato de compraventa que se estipuló pendiente de una condición "para el caso de aprobarse el programa de actuación urbanizadora"; dicha condición no llegó a cumplirse.

En previsión de que no se cumpliera tal condición, se había estipulado que la parte vendedora otorgaba a la compradora opción de compra sobre la misma finca; con precio fijo ya estipulado, y en un plazo determinado.

Cuestiones

1. ¿Puede en este caso solicitar la sociedad Javid el cumplimiento del contrato?
2. ¿Qué pasos tendría que dar, si la sociedad Pervines se negara a ceder los terrenos?

La publicidad como parte del contrato

Sentencia del Tribunal Supremo 30.05.2011 (RJ 2011.3995)

HECHOS

La Comunidad de Propietarios de X, interpuso demandada contra la Constructora “LOS ALAMOS”, suplicando que se reconociese la existencia de vicios en la vivienda y, se le condenase a su reparación, además de a la indemnización de daños y perjuicios.

El Juzgado de Primera Instancia estimó la demanda. La Constructora interpuso recurso de apelación, que se estimó de forma parcial, rebajando una de las cantidades solicitadas en la demanda. Vuelve recurrir la Constructora en casación, desestimándose el recurso por el Tribunal Supremo.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Se alega en el recurso de casación la infracción de los arts. 1101 y 1124 Cc, se le impone la reparación de ciertos defectos constructivos, en base a un supuesto incumplimiento contractual. La recurrente considera que ha quedado demostrado que existen varios vicios que en la actualidad se encuentran subsanados, como lo acredita el hecho de que tan solo quedan manchas de humedad, hoy secas, por lo que no procede la condena a su reparación. Motivo que resulta desestimado.

El segundo motivo defiende la infracción de los arts. 1101 y 1124 del Código Civil, y los artículos 10.1 y 13.2 de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. Se sostiene en la sentencia recurrida que ha existido incumplimiento contractual puesto que no se han colocado persianas en todas las piezas de la vivienda. Indicando así mismo que las cláusulas de los contratos deben ser claras y sencillas, sin remisión a otros documentos aparte.

Lo que la demandada defiende diciendo que, la colocación de ciertas persianas supondría la ejecución de unos trabajos no previstos en el contrato, que serían susceptibles de infracción administrativa. Además se han colocado todas las persianas que el proyecto recogía. En este caso el Tribunal Supremo reconoce que la hoja de calidades forma parte del contrato privado, pero no del proyecto, que no consta que fuera aceptado por los compradores. Se facilitó una memoria con una descripción bastante confusa para el consumidor medio en lo referente a las persianas.

La Legislación de Consumidores da prevalencia a la memoria de calidades que al proyecto, defiende la claridad y sencillez de las cláusulas contractuales no negociadas individualmente, se prohíbe el reenvío a documentos no facilitados previa y simultáneamente a la conclusión del contrato; facilitación al comprador de la documentación completa (artículos 10.1 y 13.2 LGCU) y, entrega al adquirente de planos de emplazamiento y de vivienda, con descripción de

sus elementos, redes, características y materiales (artículos 4 y 9 RE 515/89, de 21 de abril , sobre promoción inmobiliaria), sin la cual la protección perseguida en la normativa de consumo quedaría vaciada de real contenido. El motivo se desestima.

La recurrente considera en el motivo tercero que no ha existido ningún tipo de engaño en la publicidad puesto que, al insertar la nota “ordenación AU-EVI pendiente de aprobación” esto elimina la posibilidad de que puedan existir posteriores daños.

Los hechos probados son que en la publicidad se vendía este grupo de viviendas como “conjunto urbanístico de gran calidad, con amplios viales, espacios verdes y una orientación perfecta para aprovechar el máximo cada hora de sol”.

En la actualidad es un hecho probado que a muchos de los pisos se les ha privado de luz solar durante la mayor parte de horas de sol, por la posición del vial. El talud o escombrera del vial no era visualizable en los anuncios. Fue a partir de 2004 cuando en las maquetas comenzaron a incluir el talud, pero los contratos se firmaron con anterioridad, en 2001.

La doctrina que argumenta el Tribunal Supremo para desestimar el motivo es la siguiente “La defensa del consumidor en la adquisición de una vivienda, se articula a través un conjunto de normas previas y posteriores al contrato, que tienen que ver con garantía de una información precisa sobre lo que va a ser objeto de la venta y que va a obligar al vendedor a adecuarse a la normativa publicitaria en vigor, veraz y no engañosa, en el particular, relativo a las características físicas y jurídicas de la vivienda. Se trata de un contrato que cae por sus características dentro del ámbito de aplicación de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, vigente en el momento de la adquisición (en la actualidad: arts. 60 y 61.1 TRLGDCU).

La oferta en un sentido amplio, incluida la publicitaria y, con mayor razón, el documento contractual, determinan el derecho del comprador a recibir, a costa del vendedor, la copia de diversos documentos sobre el objeto y precio del contrato.

En este caso se ofreció una visión distinta del contenido urbanístico que comprendía dicho ámbito creando al consumidor la confianza de que tanto su vivienda en particular, como el edificio en su conjunto, se iba a desarrollar de una determinada forma, que luego no se correspondió con la publicidad pre-negocial ciertamente engañosa.

“La relevancia de la publicidad en el proceso de toma de decisiones de un comprador medio es cada vez mayor, como también es mayor la posibilidad de crear una falsa expectativa que le prive de la posibilidad de ponderar la conveniencia de adquirir una vivienda en unas determinadas condiciones. Lo cierto es que la empresa vendedora no entregó a los adquirentes todo lo que en su actividad publicitaria había anunciado y prometido como objeto de los respectivos contratos de compraventa y ello les causó un perjuicio evidente con consecuencias jurídicas.” El motivo también se desestima.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Una Comunidad de Propietarios se considera “engañada” por la Constructora que ha realizado la edificación de sus viviendas, puesto que de la publicidad y de la memoria de calidades, adjunta al contrato de compraventa, se desprende que todas las ventanas constan de persianas, cosa que no ocurre en la realidad.

La Constructora defiende que, en el proyecto ya se detallaba que no todas las habitaciones venían con las persianas instaladas.

Por otro lado en la publicidad se recogía, en palabras textuales, que se trataba de un “conjunto urbanístico de gran calidad, con amplios viales, espacios verdes y una orientación perfecta para aprovechar el máximo cada hora de sol”. Sin embargo la realidad es muy diferente, puesto que, un gran número de viviendas no pueden aprovechar la luz solar debido a un talud que no aparecía en los planos publicitarios, cuando se firmaron los contratos, y no deja paso a la luz del sol.

Cuestiones

1. ¿Tiene la Comunidad de Propietarios algún mecanismo de defensa ante esta situación?
2. ¿Puede basarse su demanda en un incumplimiento de lo especificado en la publicidad?

Obligatoriedad de las declaraciones unilaterales

Sentencia del Tribunal Supremo 15.10.2011 (RJ 2011.7400)

HECHOS

La sociedad Suprasport SL interpuso demanda contra D. Eduardo. El Consejo de Administración de la sociedad anónima Suprasport, en la reunión de quince de julio de dos mil tres, decidió convocar junta general de socios al fin de que decidiera, entre otros asuntos, sobre la procedencia de una modificación estatutaria consistente en la ampliación del capital. El aumento de capital fue aprobado por unanimidad de los asistentes. Don Eduardo uno de los socios, manifestó la voluntad de suscribir las acciones que no fueran suscritas por el resto, reiterándola mediante correo electrónico remitido el día siguiente al Consejero Delegado de Suprasport SL. El incumplimiento por el demandado de su voluntad manifestada de suscribir las nuevas participaciones, tal como había prometido, generó daños a la sociedad por importe de dos millones cuatrocientos sesenta y ocho euros, según informe pericial del demandante.

La sociedad demandante ejerció la acción de resarcimiento de daños causados por el incumplimiento del compromiso de ampliación. El demandado sin embargo indico que no era cierto que su ofrecimiento hubiera sido incondicionado, dado que exigió el cumplimiento previo por la sociedad de determinados compromisos referidos, básicamente, a la organización de su gestión.

El juzgado de Primera Instancia, desestimó la demanda por falta de legitimación activa de la demandante. Se interpuso recurso de apelación que fue también desestimado, presentando posteriormente recuso de casación, ante el Tribunal Supremo, que resultó también desestimado.

EL RECURSO DE CASACIÓN Y LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El primer motivo del recurso de casación denuncia la infracción de los arts. 1254 y 1255 Cc, alega la recurrente que había sido la destinataria de la promesa emitida por don Eduardo en la junta general y no los socios individualmente considerados. De modo que fue ella la que confió en que la adquisición de participaciones se llevaría a efecto y sería completa. Añade que, como la declaración del demandado no incorporaba ninguna condición que hubiera quedado incumplida, la retractación carecía de justificación bastante.

Primero habrá que decidir si el demandado quedó obligado a la adquisición prometida con su declaración y, por lo tanto, debe indemnizar a la sociedad demandante. Si al haberse negado a adquirir las participaciones creadas por la sociedad, pese a haberlo ofrecido a los asistentes a la junta, el demandado incurrió en una responsabilidad precontractual.

En el caso enjuiciado, la promesa del demandado según se ha declarado probado, se emitió en la fase de deliberación y la retractación, después de terminada la misma, pero antes de que se abriera la de ejecución del negocio de adquisición de participaciones emitidas.

Se entiende que la posibilidad de que el demandado hubiera incumplido la obligación nacida de su declaración, no es tal, puesto que el declarante no ofertó realmente a la sociedad adquirir las nuevas participaciones, sino a los socios, por lo que, en lógica consecuencia, Suprasport SL no pudo perfeccionar, con su aceptación, el correspondiente negocio jurídico bilateral.

La voluntad unilateral no es en nuestro sistema, como regla, fuente de obligaciones. El arduo problema que plantea la eficacia de las declaraciones unilaterales de voluntad, como creadora de obligaciones, se ha resuelto de diverso y, a veces, opuesto modo por la doctrina española y extranjera y por las legislaciones positivas extrañas, lo cierto es que en la legislación española no se contienen normas que, decididamente, permitan acogerla.

Aunque hay alguna excepción que se nombra en la sentencia (las denuncias de los contratos y las obligaciones incorporadas a los títulos de crédito), en este caso D. Eduardo se concluye que no se obligó unitariamente.

Sin embargo quien interviene en los llamados tratos previos, ha de acomodar su comportamiento a la buena fe, esto es, al modelo de conducta admisible en la situación de que se trate.

Por lo tanto se le hubiera podido demandar por daños in contrahendo, pero en este caso esto no se hizo.

CASO PRÁCTICO

Hechos

Se convocó la Junta General de Socios de la sociedad Suprasport, con la finalidad de decidir sobre la procedencia de una ampliación del capital.

Eduardo, uno de los socios, manifestó en la junta, la voluntad de suscribir las acciones que no fueran suscritas por el resto de socios para posibilitar dicha ampliación de capital. El aumento de capital fue aprobado por unanimidad de los asistentes.

Eduardo reenvió un correo electrónico al Consejero Delegado de la entidad, al día siguiente, reiterando dicha posición.

Sin embargo Eduardo no adquirió, posteriormente, las participaciones, indicando que su ofrecimiento no había sido incondicionado, sino condicionado al cumplimiento previo por la sociedad de determinados compromisos referidos a la organización de su gestión.

Cuestiones

1. ¿Ha quedado obligado Eduardo con la Sociedad a adquirir esas acciones?

2. ¿Son las declaraciones unilaterales fuente de obligaciones, como regla general, en el derecho Español?
3. ¿Podría exigirse la Sociedad alguna responsabilidad por incumplimiento de lo expresado de forma unilateral?